WITTCHEN

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ ORAZ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ ZA 2025 ROK



Spis treści

Wprowadzenie 4

1. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego. 4
2. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju. 6
3. Informacje o udziałach (akcjach) własnych w roku obrotowym. 6
4. Informacje o posiadanych oddziałach (zakładach). 6
5. Informacje o instrumentach finansowych. 6
6. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno – finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym oraz charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności Spółki i Grupy Kapitałowej Emitenta. 7

6.1. Dane skonsolidowane Grupy Kapitałowej WITTCHEN. 7

6.2. Dane jednostkowe WITTCHEN. 10

7. Perspektywy rozwoju działalności gospodarczej Emitenta oraz charakterystyka strategii Emitenta i Grupy Kapitałowej w zakresie kierunków rozwoju Grupy Kapitałowej Emitenta oraz działaniach podjętych w ramach jej realizacji. 13
8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony. 14
9. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym. 20
10. Informacje o rynkach zbytu, w podziale na krajowe i zagraniczne oraz o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, ze wskazaniem uzależnienia od jednego lub kilku odbiorców i dostawców, a w przypadku, gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z Emitentem. 21
11. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji. 24
12. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania. 24
13. Opis istotnych transakcji zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji. 24
14. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminów ich wymagalności. 24
15. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności. 25
16. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze s zczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta. 25
17. Opis wykorzystania wpływów z emisji papierów wartościowych (do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności). 25
18. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok. 26
19. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom oraz informacje o aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej. 26
20. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności. 26
21. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności Emitenta co najmniej do końca roku obrotowego

następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej. 27

22. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupą Kapitałową. 30

23. Wszelkie umowy zawarte pomiędzy Emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie. 30

24. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiejkolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Emitenta w przedsiębiorstwie Emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku. 30

25. Informacje o zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących oraz o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu 31

26. Polityka społeczna i sponsoringowa. 31

27. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych. 32

28. Wynagrodzenie audytora. 32

29. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach oraz ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik. 32

30. Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonanych w ramach Grupy Kapitałowej Emitenta w danym roku obrotowym. 33

31. Opis organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta wraz z podaniem ich przyczyn. 33

32. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym. 34

33. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej. 35

34. Informacje na temat kluczowych zasobów niematerialnych jednostki oraz wyjaśnienie, w jaki sposób model biznesowy jednostki zależy od tych kluczowych zasobów niematerialnych oraz w jaki sposób zasoby te stanowią źródło tworzenia wartości dla jednostki – przy czym przez kluczowe zasoby niematerialne rozumie się niemające postaci fizycznej zasoby, od których zależy model biznesowy jednostki i które stanowią źródło tworzenia wartości dla jednostki. 36

Wprowadzenie

Jednostką Dominującą Grupy Kapitałowej WITTCHEN („Grupa Kapitałowa"; „Grupa") jest spółka WITTCHEN S.A. („Spółka", „Jednostka Dominująca", „Emitent"). Zarząd Spółki sporządza, zgodnie z art. 55 ust. 2a ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku (wraz z późniejszymi zmianami) sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej łącznie ze sprawozdaniem z działalności Jednostki Dominującej, jako jedno sprawozdanie. Jeżeli wyraźnie w punkcie nie wskazano, że przedstawione dane dotyczą tylko Spółki WITTCHEN S.A., przedstawione informacje dotyczą zarówno Grupy Kapitałowej jak i Spółki.

1. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

Poniżej przedstawione zostały najważniejsze wydarzenia w Grupie oraz w Jednostce Dominującej, które miały miejsce w 2025 roku i do dnia zatwierdzenia raportu rocznego.

- Rozwój za granicą. W 2025 roku Emitent kontynuował działania mające na celu rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych, w tym głównie poprzez własne sklepy internetowe jak również platformy typu marketplace na rynkach europejskich. Ponadto, sukcesywnie rozszerzany jest asortyment dostępny dla klientów w poszczególnych krajach. Przychody zagraniczne za 2025 rok wyniosły 97,4 mln zł, co oznacza wzrost o 14% w porównaniu do 2024 roku (85,5 mln zł), co wynikało z rozwoju kanału e-commerce za granicą, a także z coraz większą rozpoznawalnością marki.
- Na dzień 31 grudnia 2025 roku Spółka posiadała 24 salony za granicą, z czego 6 salonów własnych zlokalizowanych było w Czechach, 3 salony na Węgrzech, 3 salony w Rumunii, 2 salony w Austrii, 1 salon w Niemczech, 1 salon na Słowacji oraz 8 salonów franczyzowych na Ukrainie. Poza wspomnianymi salonami sprzedaży detalicznej, Grupa prowadzi także działalność zagraniczną poprzez własne sklepy internetowe na rynku niemieckim (www.WITTCHENshop.de), czeskim (www.WITTCHEN.cz), węgierskim (www.WITTCHEN.hu), rumuńskim (www.WITTCHEN.ro), austriackim (www.WITTCHEN.at), słowackim (www.WITTCHEN.sk), ukraińskim (www.WITTCHEN.ua).
- Sprzedaż w kanale on-line. Kanał on-line jest najważniejszym kanałem sprzedaży Grupy- stanowi on 56,0% udziału przychodów Spółki w 2025 roku i jest wciąż rozwijany przez Grupę. Na dzień 31.12.2025 roku asortyment Grupy dostępny był w 45 e-sklepach w 23 krajach, z czego 37 to marketplace'y (m.in. Amazon i Zalando), a 8 to sklepy własne spółki. W analogicznym okresie 2024 roku było to 54 platform i 8 sklepów własnych. Spółka na bieżąco monitoruje rentowności marketpalce i podejmuje starania, aby alokować zasoby w najbardziej rentowne kanały sprzedaży. W ciągu 2025 roku Grupa osiągnęła przychód ze sprzedaży w kanale on-line w wysokości 267 mln zł, co w porównaniu do analogicznego okresu stanowiło wzrost o 18,3%.
- Dynamika sprzedaży. Grupa wygenerowała w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2025 roku przychody wyższe o 5% w porównaniu do 2024 roku, co spowodowane było przede wszystkim rozwojem sprzedaży przez kanały e-commerce, które wraz z przychodami z platform typu marketplace, stanowiły 56% całości przychodów Grupy za 2025 rok, podczas gdy w 2024 roku udział ten wyniósł 49,7%. Marża brutto zrealizowana na sprzedaży w 2025 roku wyniosła 61,7 % vs. 61,8% w 2024 r. i była zbliżona do osiągniętej w roku poprzednim do czego w głównej mierze przyczyniły się niższe ceny, struktura sprzedaży (większy udział klientów hurtowych o stosunkowo niskiej marży).

EBITDA Grupy za 2025 rok wyniosła 80,0 mln zł vs. 82,8 mln zł w roku 2024.

- Podwyższenie kapitału zakładowego Jednostki Dominującej

- W dniu 25 kwietnia 2025 r., 21 posiadaczy warrantów subskrypcyjnych serii C (Transza 2024) wyemitowanych na podstawie Uchwały nr 22 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 26 maja 2022 r. w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii C z wyłączeniem prawa poboru oraz wyrażenia zgody na przeprowadzenie w Spółce III Programu Motywacyjnego, wykonało przysługujące im uprawienia z tytułu posiadanych 37.066 warrantów, w zakresie złożenia oświadczenia o wykonaniu prawa objęcia 37.066 akcji zwykłych na okaziciela serii E Emitenta („Akcje") w warunkowo podwyższonym kapitale zakładowym Spółki. Wykonanie prawa objęcia akcji nastąpiło po cenie 0,20 zł na akcję, tj. za łączną cenę 7 413,20 zł. Łączna liczba akcji serii E mogąca zostać objęta w ramach Programu wynosi 241.739 akcji, z czego: (i) w ramach realizacji pierwszej z trzech transz warrantów subskrypcyjnych serii C zostało wykonane prawo objęcia Akcji w zakresie łącznie 69.932 akcji serii E Spółki w 2023 r., (ii) w ramach realizacji drugiej z trzech transz warrantów subskrypcyjnych serii C zostało wykonane prawo objęcia Akcji serii E w ilości 75.694, (iii) w ramach realizacji trzeciej z trzech transz warrantów subskrypcyjnych serii C zostało wykonane prawo objęcia akcji serii E w ilości 37.066.

- Kapitał zakładowy Spółki WITTCHEN S.A. wynosi 3.694.632,40 zł (słownie: trzy miliony sześćset dziewięćdziesiąt cztery tysiące sześćset trzydzieści dwa złote czterdzieści groszy) i dzieli się na 18.473.162 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,20 zł (słownie: dwadzieścia groszy) każda, w tym: (i) 16.500.000 akcji serii A, (ii) 1.600.000 akcji serii B, (iii) 78.772 akcje serii C, (iv) 111.698 akcji serii D oraz (v) 182.692 akcji serii E. Na każdą z ww. akcji Emitenta przypada jeden głos na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Ogólna liczba głosów wynikająca ze wszystkich akcji WITTCHEN S.A. wynosi obecnie 18.473.162.

- Przeznaczenie zysku netto

  Uchwałą ZWZA z dnia 25 czerwca 2025 roku zysk netto Jednostki Dominującej za rok 2024, w kwocie 44.323.058,40 złotych (słownie: czterdzieści cztery miliony trzysta dwadzieścia trzy tysiące pięćdziesiąt osiem złotych i czterdzieści groszy) przeznaczono w całości na kapitał zapasowy WITTCHEN S.A..

- Aktualizacja polityki dywidendowej na lata 2025-2027.

  W dniu 9 stycznia 2026 roku Zarządu Jednostki Dominującej podjął decyzję, że ze względu na planowane inwestycje (rozbudowa centrum logistycznego) oraz program skupu akcji własnych, nie będzie rekomendował wypłaty dywidendy za lata obrotowe 2025-2027. Ma to na celu zapewnienie stabilności finansowej niezbędnej do realizacji celów strategicznych Grupy.

- Zawarcie istotnych umów finansowania z bankiem PKO BP S.A. przez Jednostkę Dominującą

  W dniu 23 stycznia 2026 roku Jednostka Dominująca zawarła umowy kredytowe na łączną kwotę 206,5 mln zł. Środki te przeznaczono na rozbudowę centrum logistycznego w Palmirach, skup akcji własnych oraz refinansowanie zadłużenia. Pozyskanie finansowania długoterminowego znacząco wzmocniło strukturę kapitałową Jednostki Dominującej.

- Spłata zadłużenia wobec mBank S.A. przez Jednostkę Dominującą

  W konsekwencji uruchomienia finansowania w PKO BP, w dniu 20 lutego 2026 roku Jednostka Dominująca dokonała całkowitej spłaty zadłużenia wobec mBank S.A. w kwocie 64,0 mln zł. Skutkowało to wygaśnięciem dotychczasowych zabezpieczeń. Ciągłość aktywnych gwarancji bankowych została zabezpieczona poprzez regwarancje wystawione przez PKO BP S.A.

- Zmiany w składzie Zarządu Jednostki Dominującej

  W dniu 5 marca 2026 roku Rada Nadzorcza Jednostki Dominującej powołała w skład Zarządu Pana Marcina Szygułę, powierzając mu funkcję Wiceprezesa Zarządu.

- Konwersja wierzytelności w spółkach zależnych od Jednostki Dominującej

  W dniu 22 kwietnia 2026 roku zainicjowano proces optymalizacji bilansów spółek zależnych poprzez konwersję pożyczek (13,3 mln zł) oraz należności handlowych (11,6 mln zł) na ich kapitał zakładowy. Działanie to, zaakceptowane przez Radę Nadzorczą Jednostki Dominującej i bank finansujący, ma na celu poprawę wskaźników finansowych i wsparcie dalszej ekspansji zagranicznej tych podmiotów.

- Wpływ sytuacji geopolitycznej na Bliskim Wschodzie.

  Zarząd Jednostki Dominującej na bieżąco monitoruje eskalację napięć w regionie Bliskiego Wschodu z marca i kwietnia 2026 roku, która wpływa na globalne koszty logistyki i czas transportu morskiego z Azji oraz na mniejszy popyt w zakresie kategorii travel. Dzięki utrzymywaniu bezpiecznego poziomu zapasów, Grupa posiada zapewnioną ciągłość sprzedaży. Zarząd Jednostki Dominującej ocenia te okoliczności jako zdarzenia niekorygujące, niemające wpływu na dane za rok 2025.

2. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju.

Grupa w ramach działalności prowadzi prace w zakresie badań i rozwoju oferowanych produktów, które w przypadku produktów sezonowych są wprowadzane do sprzedaży w dwóch kolekcjach: wiosenno-letniej oraz jesienno-zimowej, a w przypadku kolekcji stałych w trakcie całego roku. Oprócz rozwoju samych produktów Grupa pracuje także nad rozwiązaniami dotyczącymi usług i obsługi towarzyszącej sprzedaży, pozwalających poprawić doświadczenie klienta.

Grupa w sposób ciągły prowadzi prace nad stroną wizualną i ergonomią strony internetowej www.WITTCHEN.com, między innymi poprzez stałe śledzenie trendów i adaptację ich na stronie internetowej. Ma to na celu ułatwienie zakupów użytkownikowi i zwiększenie poziomu konwersji. Dodatkowo, Grupa wykorzystuje mechanizm algorytmów sztucznej inteligencji do bardziej trafnego adresowania reklamy do odbiorców (tzw. marketing automation).

Ponadto Grupa cały czas prowadzi prace nad efektywnością procesu sprzedaży oraz związanej z nią logistyki i wprowadza zmiany pozwalające na zwiększenie automatyzacji i szybkości procesu, co ma na celu lepsze zaadresowanie potrzeb odbiorców.

3. Informacje o udziałach (akcjach) własnych w roku obrotowym.

Na dzień bilansowy oraz na dzień sporządzenia sprawozdania Grupa nie posiadała akcji własnych.

4. Informacje o posiadanych oddziałach (zakładach).

W strukturze organizacyjnej Jednostki Dominującej i Grupy Kapitałowej nie występują oddziały.

5. Informacje o instrumentach finansowych.

Do aktywów finansowych posiadanych przez Jednostkę Dominującą i Grupę na dzień 31 grudnia 2025 roku należą należności handlowe i pozostałe, środki pieniężne, a dla Jednostki Dominującej dodatkowo pożyczki udzielone podmiotom z Grupy. Zobowiązania finansowe na dzień 31 grudnia 2025 roku to zobowiązania handlowe i pozostałe, zobowiązania z tytułu kredytów bankowych, pożyczek oraz zobowiązania leasingowe.

Instrumenty finansowe i zobowiązania finansowe Jednostki Dominującej i Grupy zostały opisane w następujących notach jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego:

- instrumenty finansowe (nota 8 dodatkowych informacji sprawozdania jednostkowego, nota 8 dodatkowych informacji sprawozdania skonsolidowanego),

- zobowiązania finansowe (nota 14 dodatkowych informacji sprawozdania jednostkowego, nota 13 dodatkowych informacji sprawozdania skonsolidowanego).

Ryzyka związane z instrumentami finansowymi tj. ryzyko kredytowe, ryzyko zmiany stóp procentowych, ryzyko istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej oraz ryzyko walutowe zostały opisane w następujących pozycjach jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego:

- ryzyko kredytowe (nota 7 dodatkowych informacji sprawozdania jednostkowego, nota 6 dodatkowych informacji sprawozdania skonsolidowanego),
- ryzyko płynności (nota 8 dodatkowych informacji sprawozdania jednostkowego, nota 8 dodatkowych informacji sprawozdania skonsolidowanego),
- ryzyko zmiany stopy procentowej (nota 14 dodatkowych informacji sprawozdania jednostkowego, nota 13 dodatkowych informacji sprawozdania skonsolidowanego),
- ryzyko wahań kursów walutowych (nota 17 dodatkowych informacji sprawozdania jednostkowego, nota 16 dodatkowych informacji sprawozdania skonsolidowanego).

Ryzyko wahań kursów walutowych i ryzyko kredytowe zostały także opisane w punkcie 8 niniejszego sprawozdania.

6. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno – finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym oraz charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności Spółki i Grupy Kapitałowej Emitenta.

6.1. Dane skonsolidowane Grupy Kapitałowej WITTCHEN.

Podstawowe wielkości ekonomiczno- finansowe oraz dynamikę ich zmian w stosunku do poprzedniego roku przedstawia tabela:

Skonsolidowane Dane Finansowe Grupy Kapitałowej WITTCHEN.	01.01.-31.12.2025	01.01.-31.12.2024	Zmiana	
	w tys. Zł		w tys. Zł	%
Przychody netto ze sprzedaży	476 742	454 162	22 580	5%
Zysk brutto ze sprzedaży	294 075	280 447	13 628	5%
Marża brutto	61,7%	61,8%	-0,1 p.p.	
Wynik na działalności podstawowej*	50 301	54 157	(3 856)	-7%
Zysk z działalności operacyjnej	47 860	51 717	(3 857)	-7%
Zysk (strata) brutto	45 502	45 980	(478)	-1%
Zysk (strata) netto	35 318	34 238	1 080	3%

* EBIT bez uwzględnienia pozostałej działalności operacyjnej.

W strukturze przychodów ze sprzedaży dominujący udział stanowią przychody ze sprzedaży towarów, które w latach 2025 i 2024 stanowiły odpowiednio 98,6% i 98,9% przychodów ze sprzedaży. Przychody ze sprzedaży towarów obejmują m.in. sprzedaż towarów takich jak torebki, portfele, akcesoria podróżne oraz odzież, buty i dodatki. Natomiast przychody ze sprzedaży usług stanowią głównie przychody z tytułu usług transportowych realizowane w ramach sklepu internetowego.

Przychody ze sprzedaży w 2025 roku wzrosły o 5%, co przekłada się na 22,6 mln zł. Złożył się na to wzrost sprzedaży detalicznej o 6,6% oraz spadek sprzedaży w segmencie B2B o 7,0%. Ten ostatni był spowodowany przede wszystkim ograniczeniem sprzedaży do jednego z odbiorców zagranicznych.

Sprzedaż zagraniczna generowała w 2025 roku większe przychody ze sprzedaży niż w roku 2024 (20,4% vs. 18,8%), na co w dużej mierze miał wpływ rozwój kanału e-commerce.

Przychody krajowe znacząco przeważały w strukturze geograficznej sprzedaży i wyniosły 379,3 mln zł. w porównaniu do 368,7 mln. Oznacza to wzrost sprzedaży w kraju o 2,9 %

Marża ze sprzedaży osiągnięta w 2025 roku wciąż jest wysoka - wyniosła ona 61,7%, ograniczenie wzrostu marży było spowodowane presją cenową i okresowym wzrostem cen frachtu.

Grupa kontynuowała ścisłą kontrolę kosztów operacyjnych. Mimo to wciąż odczuwalna presja inflacyjna oraz konieczność utrzymywania wysokiej aktywności marketingowej w warunkach silnej konkurencji skutkował wzrostem kosztów sprzedaży. Koszty ogólnego Zarządu natomiast oscylowały wokół poziomu z roku 2024.

Zgodnie z MSSF 16 w 2025 roku, Grupa rozpoznała koszty amortyzacji z tytułu umów najmu powierzchni salonów w kwocie 21,4 mln zł (2024: 21,6 mln zł), koszty odsetek od umów leasingu w kwocie 3,9 mln zł (2024: 3,2 mln zł) oraz przychody finansowe związane z różnicami kursowymi dotyczącymi przede wszystkim wyceny zobowiązania z tytułu leasingu w kwocie 0,6 mln zł (przychody finansowe z tego tytułu w roku 2024 wyniosły 1,1 mln zł).

W roku 2025 roku nastąpiło umocnienie się złotówki wobec dolara i euro. Łączny wynik na działalności finansowej wyniósł -2,4 mln zł, na co miały wpływ przede wszystkim odsetki od kredytów i leasingu (w 2024 wynik ten wyniósł -5,7 mln zł, na co miały wpływ przede wszystkim odsetki od kredytów i leasingu). Wartość podatku spadła w porównaniu do roku ubiegłego o 1,5 mln zł, do poziomu 10,2 mln zł.

Zysk netto w tym pełnym wyzwań roku Grupy wyniósł 35,3 mln zł i był wyższy o 1,1 mln niż w 2024 roku.

Skonsolidowane Dane Finansowe Grupy Kapitałowej WITTCHEN.	**31.12.2025**	**31.12.2024***	**Zmiana**	
	w tys. Zł		**w tys. zł**	**%**
Kapitał własny	221 145	185 791	35 354	19%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania:	123 074	164 631	(41 557)	-25%
Zobowiązania długoterminowe	42 395	40 310	2 085	5%
Zobowiązania krótkoterminowe	80 679	124 321	(43 642)	-35%
- w tym zobowiązania finansowe	25 662	68 781	(43 119)	-63%
- w tym zobowiązania z tytułu dostaw i usług	35 616	39 351	(3 735)	-9%
Aktywa trwałe	160 295	156 952	3 343	2%
Aktywa obrotowe	183 924	193 470	(9 546)	-5%
Zapasy	109 484	133 554	(24 070)	-18%
Należności krótkoterminowe	41 110	41 261	(151)	0%
- Należności z tytułu dostaw i usług i zaliczki na towary	36 973	36 974	(1)	0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	27 708	16 329	11 379	70%

** Dane roku 2024 przekształcone w zakresie prezentacji zobowiązań z tytułu leasingu (reklasyfikacja na część krótko- i długoterminową) – szczegółowe wyjaśnienie oraz uzgodnienie wartości zamieszczono w Nocie 14*

Na wzrost kapitału własnego Grupy w 2025 roku najistotniejszy wpływ miał wypracowany zysk za 2024.

Wartość aktywów z tytułu prawa do użytkowania, których głównym elementem są umowy najmu powierzchni w centrach handlowych wyniosła 54,1 mln zł (2024: 50,7 mln zł). Jednocześnie wartość zobowiązań z tytułu leasingu łącznie długoterminowych i krótkoterminowych wyniosła 55,3 mln zł, w porównaniu do 52,3 mln zł. do 2024 r.

Dług netto Grupy, rozumiany jako różnica pomiędzy zobowiązaniami finansowymi z tytułu kredytów, faktoringu i leasingów, a środkami pieniężnymi, którego najistotniejszym elementem w obu latach są opisane powyżej zobowiązania z tytułu leasingu umów najmu pod MSSF 16, na dzień 31 grudnia 2025 wyniósł 35,5 mln zł, w porównaniu do 87,8 mln zł na koniec 2024 roku. Wartość środków pieniężnych na 31 grudnia 2025 wyniosła 27,7 mln zł, podczas gdy na koniec 2024 roku wyniosła ona 16,3 mln zł. Zobowiązania z tytułu umów kredytów i pożyczek na dzień 31 grudnia 2025 roku wyniosły 7,8 mln zł

i stanowiły element zobowiązań krótkoterminowych, podczas gdy na koniec 2024 roku, zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek wyniosły 51,8 mln zł i stanowiły element zobowiązań krótkoterminowych.

Wskaźnik udziału kapitału własnego w sumie bilansowej wyniósł 64,2% (2024: 53%), natomiast aktywa trwałe na koniec 2025 roku stanowiły 47% aktywów (2024: 45%). Jednocześnie, wartość aktywów obrotowych przewyższała wartość zobowiązań Grupy (zarówno długoterminowych, jak i krótkoterminowych). Wartość rzeczowych aktywów trwałych jako składnika aktywów trwałych w porównaniu do 2024 roku zmniejszyła się o 0,4 mln zł.

Aktywa obrotowe stanowią 53% aktywów Grupy podobnie, jak na koniec roku 2024 (55%), a na wysokość tych aktywów największy wpływ mają zapasy i należności krótkoterminowe. Należności krótkoterminowe są w głównej mierze związane ze sprzedażą w segmencie B2B oraz przedpłatami na poczet dostaw towarów i stanowią 12% sumy bilansowej (2024: 12%). Istotnym elementem aktywów obrotowych są również zapasy, których wartość na koniec 2025 roku stanowiła 32% aktywów Grupy (2024: 38%).

Poniżej przedstawione zostały wybrane wskaźniki finansowe dla Grupy Kapitałowej WITTCHEN.

a) Wskaźniki rentowności

Wskaźniki przedstawione w tabeli, wyliczone zostały na podstawie następujących formuł:

- marża zysku brutto na sprzedaży - stosunek zysku brutto na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży
- marża EBITDA - stosunek zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację do przychodów ze sprzedaży
- marża zysku operacyjnego - stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży
- marża zysku netto - stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży
- rentowność aktywów - stosunek zysku netto do średniego stanu aktywów w ciągu roku
- rentowność kapitałów własnych – stosunek zysku netto do średniego stanu kapitałów własnych w ciągu roku

Wielkość	31.12.2025 %	31.12.2024 %	Zmiana p.p.
Marża zysku brutto na sprzedaży	61,7%	61,8%	-0,1
Marża EBITDA	16,8%	18,2%	-1,4
Marża zysku operacyjnego	10,0%	11,4%	-1,4
Marża zysku netto (ROS)	7,4%	7,5%	-0,1
Rentowność aktywów (ROA)	10,2%	9,9%	0,3
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	17,4%	17,0%	0,4

b) Wskaźniki płynności

Wskaźniki przedstawione w tabeli, wyliczone zostały na podstawie następujących formuł:

- wskaźnik płynności bieżący - stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych
- wskaźnik płynności szybki - stosunek aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych
- wskaźnik rotacji zapasów w dniach – stosunek średniej wysokości zapasów, do kosztów sprzedanych towarów i produktów pomnożony przez liczbę dni danego okresu
- wskaźnik rotacji należności w dniach – stosunek średniej wysokości należności z tyt. dostaw i usług, do przychodów ze sprzedaży pomnożony przez liczbę dni danego okresu
- wskaźnik rotacji zobowiązań handlowych i pozostałych w dniach – stosunek średniej wysokości zobowiązań z tytułu dostaw i usług, do przychodów ze sprzedaży pomnożony przez liczbę dni danego okresu

Wielkość	31.12.2025	31.12.2024	Zmiana %
Wskaźnik płynności bieżący	2,3	1,6	39,9%
Wskaźnik płynności szybki	0,9	0,5	82,9%
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	242,8	267,0	-9,1%
Wskaźnik rotacji należności w dniach	28,3	31,8	-10,9%
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	40,5	41,1	-1,4%

c) Wskaźniki zarządzania majątkiem

Wskaźniki przedstawione w tabeli, wyliczone zostały na podstawie następujących formuł:

- wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym – stosunek kapitału własnego do aktywów trwałych
- wskaźnik zadłużenia ogółem – stosunek zadłużenia długo i krótkoterminowego (wraz z rezerwami na zobowiązania) do sumy bilansowej
- wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego – stosunek zadłużenia krótkoterminowego do sumy bilansowej
- wskaźnik zadłużenia długoterminowego - stosunek zadłużenia długoterminowego do sumy bilansowej

Wielkość	31.12.2025	31.12.2024	Zmiana p.p.
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	138%	118,4%	19,6
Wskaźnik zadłużenia ogółem	35,8%	47,0%	-11,2
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	23,4%	35,5%	-12,0
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	12,3%	11,5%	-0,8

Dane jednostkowe WITTCHEN.

Podstawowe wielkości ekonomiczno - finansowe oraz dynamikę ich zmian w stosunku do poprzedniego roku dla Jednostki Dominującej przedstawia tabela:

Dane Finansowe WITTCHEN S.A.	01.01.-31.12.2025	01.01.-31.12.2024	Zmiana	
	w tys. zł		w tys. zł	%
Przychody netto ze sprzedaży	459 585	439 259	20 326	5%
Zysk brutto ze sprzedaży	277 909	264 488	13 421	5%
Marża brutto	60,5%	60,2%	0,3 p.p.	
Wynik na działalności podstawowej*	58 006	64 007	(6 001)	-9%
Zysk z działalności operacyjnej	55 412	61 543	(6 131)	-10%
Zysk (strata) brutto	54 961	57 157	(2 196)	-4%
Zysk (strata) netto	44 979	44 323	656	1%

* EBIT bez uwzględnienia pozostałej działalności operacyjnej.

W strukturze przychodów ze sprzedaży dominujący udział stanowią przychody ze sprzedaży towarów, które w roku 2025 stanowiły 97,5%, (w 2024 roku: 97,8%) przychodów ze sprzedaży. Przychody ze sprzedaży towarów obejmują m.in. sprzedaż towarów takich jak walizki, torebki, portfele, akcesoria podróżne oraz ubrania i dodatki. Natomiast przychody ze sprzedaży usług stanowią głównie przychody z tytułu usług transportowych realizowane w ramach sklepu internetowego oraz przychody z wynajmu powierzchni biurowej.

Przychody ze sprzedaży jednostki dominującej w 2025 roku zwiększył się o 20,3 mln zł, co stanowi wzrost o 5% w stosunku do 2024 roku. Wpływ na zwiększenie się sprzedaży miał m.in. rozwój kanału e-commerce.

Marża ze sprzedaży osiągnięta w 2025 roku wyniosła 60,5% i była porównywalna do marży w 2024 roku, która wówczas wyniosła 60,2%.

Grupa kontynuowała politykę dyscypliny kosztowej, dążąc do ograniczania wpływu presji inflacyjnej na wyniki. Odnotowany wzrost kosztów operacyjnych o 7,0% (przy 5,0% dynamice przychodów) wynikał głównie z niezależnych czynników rynkowych oraz wyższych kosztów obsługi rosnącego kanału e-commerce.

Zgodnie z MSSF 16 w 2025 roku, Jednostka Dominująca rozpoznała koszty amortyzacji z tytułu umów leasingu w kwocie 17,7 mln zł (2024:17,5 mln zł). Koszty odsetek od umów leasingu w kwocie 3,0 mln zł (2024: 2,4 mln zł) oraz przychody finansowe związane z różnicami kursowymi dotyczącymi przede wszystkim wyceny zobowiązania z tytułu leasingu w kwocie 0,4 mln zł (2024: przychody te wyniosły finansowe 0,6 mln zł).

Uwzględniając powyższe, wynik na działalności finansowej wyniósł -0,5 mln zł, natomiast w 2024 r.-4,4 mln zł. Wartość podatku spadła w porównaniu do poprzedniego roku o 2,9 mln zł i osiągnęła wartość 10,0 mln zł.

Zysk netto Jednostki Dominującej wyniósł 45 mln zł i był o 0,7 mln zł wyższy niż w 2024 roku, co stanowiło wzrost o 1%.

Dane Finansowe WITTCHEN.	**31.12.2025**	**31.12.2024***	**Zmiana**	
	w tys. zł		**w tys. zł**	**%**
Kapitał własny	229 611	184 437	45 174	24,5%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania:	110 154	147 753	(37 599)	(25,4%)
Zobowiązania długoterminowe	35 709	30 675	5 034	16,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	74 445	117 078	(42 633)	(36,4%)
- w tym zobowiązania finansowe	21 607	65 194	(43 587)	(66,9%)
- w tym zobowiązania z tytułu dostaw i usług	34 382	36 939	(2 557)	(6,9%)
Aktywa trwałe	138 415	130 298	8 117	6,2%
Aktywa obrotowe	201 350	201 892	(542)	(0,3%)
Zapasy	106 460	129 953	(23 493)	(18,1%)
Należności krótkoterminowe	68 447	59 289	9 158	15,4%
- Należności z tytułu dostaw i usług i zaliczki na towary	66 561	57 275	9 286	16,2%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	20 821	10 324	10 497	101,7%

** Dane roku 2024 przekształcone w zakresie prezentacji zobowiązań z tytułu leasingu (reklasyfikacja na część krótko- i długoterminową) – szczegółowe wyjaśnienie oraz uzgodnienie wartości zamieszczono w Nocie 15.*

Na poziom kapitału własnego w 2025 roku najistotniejszy wpływ miał wypracowany zysk za 2024 rok.

Wartość rzeczowych aktywów trwałych w porównaniu do 2024 roku zwiększyła się o 0,7 mln zł.

Wartość aktywów z tytułu prawa do użytkowania, których głównym elementem są umowy najmu powierzchni w centrach handlowych wyniosła 42,9 mln zł (2024: 37,3 mln zł). Jednocześnie wartość zobowiązań z tytułu leasingu łącznie długoterminowych i krótkoterminowych wyniosła 43,1 mln zł, (2024: 38,2 mln zł).

Dług netto Jednostki Dominującej, rozumiany jako różnica pomiędzy zobowiązaniami finansowymi z tytułu kredytów, faktoringu i leasingów, a środkami pieniężnymi, którego najistotniejszym elementem w obu latach są opisane powyżej zobowiązania z tytułu leasingu umów najmu pod MSSF 16, na dzień 31 grudnia 2025 wyniósł 30,1 mln zł, w porównaniu do 79,6 mln zł na koniec 2024 roku. Wartość środków pieniężnych na 31 grudnia 2025 wyniosła 20,8 mln zł, podczas gdy na koniec 2024 roku wyniosła ona 10,3 mln zł. Zobowiązania z tytułu umów kredytów i pożyczek i innych zobowiązań finansowych na

dzień 31 grudnia 2025 roku wyniosły 7,8 mln zł i stanowiły element zobowiązań krótkoterminowych, podczas gdy na koniec 2024 roku, zobowiązania z tytułu kredytów wynosiły 51,8 mln zł.

Jednostka Dominująca korzysta z finansowania zewnętrznego w mBank w ramach linii kredytowej w ramach przyznanego limitu 80 mln PLN, z którego na dzień 31 grudnia 2025 roku wykorzystane zostało 7,8 mln PLN.

Zgodnie z warunkami obowiązującymi na dzień bilansowy, finansowanie było dostępne do 30 września 2026 roku (szczegóły opisane zostały w nocie 14 dodatkowych informacji i objaśnień sprawozdania jednostkowego oraz w nocie 13 dodatkowych informacji i objaśnień skonsolidowanego sprawozdania finansowego).

W nawiązaniu do zdarzeń po dniu bilansowym (opisanych w pkt 1), w lutym 2026 roku Jednostka Dominująca dokonała całkowitej spłaty zadłużenia wobec mBank S.A. i zrefinansowała je nowym kredytem długoterminowym w banku PKO BP S.A. na łączną kwotę 206,5 mln PLN."

Wskaźnik udziału kapitału własnego w sumie bilansowej wyniósł 68% (2024: 56%), natomiast aktywa trwałe na koniec 2025 roku stanowiły 40,7% aktywów Jednostki Dominującej (2024: 39,2%). Jednocześnie, wartość aktywów obrotowych przewyższała wartość zobowiązań Jednostki Dominującej (zarówno długoterminowych, jak i krótkoterminowych) o 91,2 mln zł.

Aktywa obrotowe stanowią 59,3% aktywów Jednostki Dominującej (w 2024: 60,8%), a na wysokość tych aktywów największy wpływ mają zapasy i należności krótkoterminowe. Należności krótkoterminowe są w głównej mierze związane ze sprzedażą w segmencie B2B oraz przedpłatami na poczet dostaw towarów i stanowią 20,1% sumy bilansowej (2024: 17,8%). Istotnym elementem aktywów obrotowych są również zapasy, których wartość na koniec 2025 roku stanowiła 31,3% aktywów Jednostki Dominującej i była zbliżona w ujęciu procentowym w stosunku do sumy bilansowej do roku 2024, kiedy to stanowiła 39,1%.

Poniżej przedstawione zostały wybrane wskaźniki finansowe dla spółki WITTCHEN.

a) Wskaźniki rentowności

Wskaźniki przedstawione w tabeli, wyliczone zostały na podstawie następujących formuł:

- marża zysku brutto na sprzedaży - stosunek zysku brutto na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży
- marża EBITDA - stosunek zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację do przychodów ze sprzedaży
- marża zysku operacyjnego - stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży
- marża zysku netto - stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży
- rentowność aktywów - stosunek zysku netto do średniego stanu aktywów w ciągu roku
- rentowność kapitałów własnych – stosunek zysku netto do średniego stanu kapitałów własnych w ciągu roku

Wielkość	31.12.2025 %	31.12.2024 %	Zmiana p.p.
Marża zysku brutto na sprzedaży	60,5%	60,2%	0,3
Marża EBITDA	17,8%	19,8%	-2,0
Marża zysku operacyjnego	12,1%	14,0%	-1,9
Marża zysku netto (ROS)	9,8%	10,1%	-0,3
Rentowność aktywów (ROA)	13,4%	13,8%	-0,4
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	21,7%	22,7%	-1,0

b) Wskaźniki płynności

Wskaźniki przedstawione w tabeli, wyliczone zostały na podstawie następujących formuł:

- wskaźnik płynności bieżący - stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych
- wskaźnik płynności szybki - stosunek aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do bilansowej wartości zobowiązań krótkoterminowych
- wskaźnik rotacji zapasów w dniach – stosunek średniej wysokości zapasów, do kosztów sprzedanych towarów i produktów pomnożony przez liczbę dni danego okresu
- wskaźnik rotacji należności w dniach – stosunek średniej wysokości należności z tyt. Dostaw i usług, do przychodów ze sprzedaży pomnożony przez liczbę dni danego okresu
- wskaźnik rotacji zobowiązań handlowych i pozostałych w dniach – stosunek średniej wysokości zobowiązań z tytułu dostaw i usług, do przychodów ze sprzedaży pomnożony przez liczbę dni danego okresu

Wielkość	31.12.2025	31.12.2024	Zmiana %
Wskaźnik płynności bieżący	2,7	1,8	49,4%
Wskaźnik płynności szybki	1,3	0,6	97,6%
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	237,5	259,3	-8,4%
Wskaźnik rotacji należności w dniach	49,2	47,4	3,7%
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	39,8	38,1	4,4%

c) Wskaźniki zarządzania majątkiem

Wskaźniki przedstawione w tabeli, wyliczone zostały na podstawie następujących formuł:

- wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym – stosunek kapitału własnego do aktywów trwałych
- wskaźnik zadłużenia ogółem – stosunek zadłużenia długo- i krótkoterminowego (wraz z rezerwami na zobowiązania) do sumy bilansowej
- wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego – stosunek zadłużenia krótkoterminowego do sumy bilansowej
- wskaźnik zadłużenia długoterminowego - stosunek zadłużenia długoterminowego do sumy bilansowej

Wielkość	31.12.2025	31.12.2024	Zmiana p.p.
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	165,9%	141,6%	24,3
Wskaźnik zadłużenia ogółem	32,4%	44,5%	-12,1
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	21,9%	33,6%	-11,7
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	10,5%	10,9%	-0,4

7. Perspektywy rozwoju działalności gospodarczej Emitenta oraz charakterystyka strategii Emitenta i Grupy Kapitałowej w zakresie kierunków rozwoju Grupy Kapitałowej Emitenta oraz działaniach podjętych w ramach jej realizacji.

Strategia rozwoju działalności Jednostki Dominującej i Grupy opiera się głównie na wzroście sprzedaży zagranicznej poprzez własne sklepy internetowe oraz platformy marketplace oraz wzrost sprzedaży detalicznej w istniejących salonach w Polsce oraz salonach za granicą, tj. w Czechach, na Węgrzech, na Słowacji w Rumunii w Niemczech i w Austrii. Ponadto Grupa i Jednostka Dominująca realizują strategię dotarcia do szerszej grupy klientów m.in. poprzez poszerzenie swojego asortymentu. Dodatkowo Grupa zapewnia dostępność swoich produktów na platformach typu marketplace. Z dotychczasowych doświadczeń Grupy kapitałowej ze współpracy z tymi platformami, wynika, że wymagają one stałego monitorowania i optymalizacji.

W obszarze sprzedaży internetowej, działania Grupy skupione były na kontynuacji aktywnego wspierania i promowania sprzedaży w posiadanych sklepach internetowych w Polsce, za granicą oraz na platformach marketplace. Przykładem tego typu działań są prace mające na celu ciągłe ulepszanie strony wizualnej i ergonomii posiadanych stron internetowych, zwiększanie ich funkcjonalności, czy też śledzenie trendów na rynku i ich adaptację na stronach internetowych. Grupa wykorzystuje również elementy sztucznej inteligencji do bardziej trafnego adresowania reklamy do odbiorców. Wszystkie te działania mają na celu ułatwienie zakupów użytkownikom oraz zwiększenie poziomu konwersji.

Działania zmierzające do rozszerzenia sieci sklepów stanowią element strategii Grupy, obejmującej posiadanie salonów flagowych za granicą, w najbardziej atrakcyjnych centrach handlowych wybranych miast Europy Środkowo-Wschodniej. Każde otwarcie salonu poprzedzone jest analizą atrakcyjności dostępnych powierzchni handlowych oraz możliwością uzyskania atrakcyjnych warunków wynajmu, co w konsekwencji stanowi o rentowności sprzedaży. Salony sprzedaży na wspomnianych rynkach są uzupełnieniem oferty WITTCHEN, która obejmuje własne sklepy internetowe, obecność na platformach marketplace oraz na lokalnych platformach internetowych.

Rozwój Jednostki Dominującej i Grupy jest nierozerwalnie związany z postrzeganiem marki przez klientów. Dlatego też centralnym punktem zainteresowania Emitenta jest dalszy rozwój dostępności produktów, poszerzanie asortymentu, ciągła dbałość o jakość i obsługę posprzedażową, jak również prowadzenie działań mających na celu zwiększenie rozpoznawalności marki, przy zastosowaniu różnego rodzaju kanałów instrumentarium marketingowego.

Grupa w sposób ciągły monitoruje również poziom rentowności poszczególnych salonów oraz analizuje perspektywy jej wzrostu, dostosowując ofertę do potrzeb zakupowych klientów.

Liczba salonów, w których Grupa prowadziła działalność na dzień 31 grudnia 2025 roku obejmowała 110 salonów, w tym 86 salonów w Polsce i 24 salony za granicą.

8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony.

Ryzyka zewnętrzne

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Na realizację założonych przez Jednostkę Dominującą i Grupę celów strategicznych i osiągane przez nią wyniki finansowe oddziałują między innymi czynniki makroekonomiczne, których skutki są niezależne od działań Emitenta i jego Grupy. Z uwagi na to, że większość przychodów Jednostki Dominującej i Grupy uzyskiwana jest z tytułu prowadzenia działalności na rynku krajowym, do tych czynników zaliczyć można: stopień stabilizacji sytuacji politycznej, inflację, ogólną kondycję polskiej gospodarki, zmiany sytuacji gospodarczej, wysokość produktu krajowego brutto, politykę podatkową, zmiany stóp procentowych oraz politykę państwa w zakresie rynku nieruchomości. Ponadto, sytuacja gospodarcza w Polsce oraz na rynkach eksportowych Jednostki Dominującej i Grupy jest powiązana z sytuacją polityczno-gospodarczą w regionie. Zmiany wskaźników makroekonomicznych mogą wpłynąć na zmniejszenie planowanych przychodów bądź na zwiększenie kosztów działalności. Działalność Jednostki Dominującej i Grupy jest przede wszystkim ściśle uzależniona od koniunktury w sektorze odzieży i dodatków, w tym od poziomu wydatków konsumenckich. Powyższe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy i wymagać będzie aktywnych jej działań w zakresie wyważonych inwestycji, optymalizacji kosztowej oraz rozwoju kanałów sprzedaży.

Ryzyko związane z wojną w Ukrainie

W dniu 24 lutego 2022 r. wybuchła i w 2025 r. nadal trwała wojna w Ukrainie. Grupa nie posiada w Ukrainie znaczących aktywów, które wymagałyby odpisów aktualizujących oraz informuje, że w związku z przyjętym modelem biznesowym na rynkach wschodnich, Grupa nie ponosiła istotnych kosztów stałych a zatem ww. okoliczności na dzień niniejszego raportu nie mają bezpośrednio znaczącego wpływu na prowadzoną działalność Grupy. Ponadto Grupa informuje, że w związku z prowadzoną wcześniej na rynku ukraińskim sprzedażą towarów (za pośrednictwem sklepu internetowego oraz w ramach sieci salonów franczyzowych), przychody za 2025 r. wynosiły ok. 7,6 mln zł, co stanowiło zaledwie ok. 1,6% przychodów Grupy.

Biorąc pod uwagę ograniczoną działalność Grupy na rynkach wschodnich, Zarząd Jednostki Dominującej uważa, że ekspozycja na konflikt na Ukrainie jest niska.

W celu skompensowania niższej sprzedaży na rynkach wschodnich, Grupa intensyfikuje swoje działania sprzedażowe na rynkach zachodnich, m.in. poprzez zwiększoną sprzedaż na platformach typu marketplace.

Ryzyko geopolityczne na Bliskim Wschodzie i zakłóceń w łańcuchu dostaw

Eskalacja napięć w regionie Bliskiego Wschodu oraz w rejonie Cieśniny Ormuz (marzec-kwiecień 2026 r.) stanowi istotny czynnik ryzyka dla globalnych łańcuchów logistycznych. Sytuacja ta może prowadzić do wydłużenia czasu transportu morskiego towarów z Azji oraz wzrostu kosztów frachtu. Grupa ogranicza wpływ tego ryzyka poprzez utrzymywanie bezpiecznego poziomu zapasów towarowych, co pozwala na zapewnienie ciągłości sprzedaży i dostępności asortymentu w nadchodzących miesiącach. Konflikt przekłada się również na zmniejszenie ruchu turystycznego co generuje mniejszy popyt na kategorie travel.

Ryzyko związane z popytem konsumpcyjnym i postrzeganiem marki

Kluczowym parametrem makroekonomicznym dla sytuacji finansowej Emitenta i jego Grupy jest popyt konsumpcyjny. Poprzez popyt konsumpcyjny należy rozumieć zdolność klientów do dokonywania zakupów z rozporządzalnych dochodów gospodarstw domowych oraz budżetów korporacji. Produkty oferowane przez Jednostkę Dominującą i Grupę nie należą do dóbr zaspokajających potrzeby pierwszego rzędu. Ponadto podejmowanie decyzji o zakupie uzależnione jest od szeregu subiektywnych czynników, takich jak trendy w modzie, zmiany preferencji indywidualnych, pozycja i postrzeganie różnych marek. Co więcej nietrafione kolekcje i produkty, nieprawidłowo dobrana komunikacja marketingowa i obsługa posprzedażowa również mogą wpłynąć na zmianę postrzegania marki, która ma istotne znaczenie dla decyzji zakupowych klientów. W związku z tym, spadek popytu konsumpcyjnego lub wyraźne ograniczenie jego wzrostu może negatywnie wpłynąć na sprzedaż, co będzie miało wpływ na uzyskiwane przez Jednostkę Dominującą i Grupę wyniki finansowe. Istnieje ryzyko związane ze spadkiem popytu konsumpcyjnego lub ograniczeniem jego wzrostu. Powyższe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Ryzyko związane z konkurencją i trafnością polityki cenowej

Ryzyko związane z nasileniem się działalności konkurencji dotyczy zwłaszcza konkurencji ze strony dotychczasowych i nowych marek na rynku odzieży i dodatków o zasięgu europejskim bądź globalnym, szczególnie w segmentach średnim i wyższym. Zagraniczne przedsiębiorstwa, w sytuacji obniżenia się popytu wewnętrznego we własnym kraju, poszukując nowych rynków zbytu, rozpoczynają lub przyspieszają ekspansję na rynek polski. Także przedsiębiorstwa już istniejące na krajowym rynku, wobec słabnącego popytu na innych rynkach, mogą nasilić działania marketingowe i sprzedażowe w Polsce. Równocześnie w sytuacji kryzysu, przedsiębiorstwa posiadające odpowiednie zasoby finansowe i nastawione na intensywny rozwój mają wyjątkową możliwość pozyskania odpowiednio dobrych lokalizacji salonów sprzedaży czy negocjacji korzystnych warunków najmu lokali z uwagi na

wymuszone zmiany w sieci sprzedaży wielu konkurentów. Istnieje ryzyko przejmowania części potencjalnych klientów Emitenta i jego Grupy przez nowych lub bardziej ekspansywnych uczestników rynku, co może utrudniać realizację planowanego rozwoju i wzrostu wartości przedsiębiorstwa Emitenta.

Prowadzenie działalności w otoczeniu wysoce konkurencyjnym wymaga od Grupy stosowania odpowiedniej polityki cenowej i promocyjnej sprzedawanych produktów. W przypadku nasilenia konkurencji Emitent i spółki z Grupy mogą zostać zmuszone do poniesienia dodatkowych nakładów w celu utrzymania swojej pozycji rynkowej. Duża konkurencja na rynku może doprowadzić do obniżenia możliwych do osiągnięcia marż. Powyższe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Ryzyko wzrostu kosztów wynagrodzeń

W związku ze zmianami występującymi w systemie podatkowym, systemie wsparcia socjalnego oraz w otoczeniu politycznym i makroekonomicznym, może dojść do nasilenia presji płacowej, co może prowadzić do wzrostu kosztów wynagrodzeń oraz trudności w pozyskaniu pracowników. Dodatkowo zmiany w systemie ubezpieczeń społecznych oraz programów emerytalnych prawdopodobnie będą prowadzić do podwyższenia kosztów wynagrodzeń.

Powyższe okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy. Należy przy tym zauważyć, iż wzrost kosztów sprzedaży powinien jednakowo dotyczyć wszystkich producentów, w tym konkurentów Jednostki Dominującej i Grupy, co zwiększa prawdopodobieństwo przeniesienia tych kosztów na odbiorców.

Ryzyko związane z regulacjami celnymi

Grupa uczestniczy w wymianie handlowej z dostawcami i odbiorcami, zlokalizowanymi za granicą. Z tego powodu zmiany regulacji celnych (importowych lub eksportowych) mogą mieć istotny wpływ na jej działalność. Nie można wykluczyć, że w celu ochrony swojego rynku Polska lub Unia Europejska wprowadzi cła zaporowe, opłaty o podobnym charakterze jak cła lub inne ograniczenia importu (np. kontyngenty), które znacząco pogorszyłyby rentowność prowadzonej działalności. Miałoby to wpływ nie tylko na Emitenta, ale także na jego konkurentów. Nie można także wykluczyć, że w celu ochrony swoich przedsiębiorców inne państwa wprowadzą cła zaporowe, co pogorszyłoby rentowność prowadzonej działalności. Istnieje ryzyko związane z regulacjami celnymi (importowymi lub eksportowymi). Powyższe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Ryzyko związane z regulacjami prawno-podatkowymi

Przepisy prawa podatkowego są skomplikowane i niejasne oraz podlegają częstym zmianom. Istnieje ryzyko, że wraz z wprowadzeniem nowych regulacji spółki z Grupy będą musiały podjąć działania dostosowawcze, co może skutkować powstaniem znaczących kosztów wymuszonych okolicznościami związanymi z dostosowaniem się do nowych przepisów oraz kosztów związanych z niestosowaniem się do nich. Stosowaniu przepisów prawa podatkowego często towarzyszą kontrowersje oraz spory, które są zazwyczaj rozstrzygane dopiero przez sądy administracyjne. Dodatkowo praktyka stosowania prawa podatkowego przez organy podatkowe nie jest jednolita, a w orzecznictwie sądów administracyjnych w zakresie prawa podatkowego występują istotne rozbieżności. Emitent nie może zagwarantować, że organy podatkowe nie dokonają odmiennej, niekorzystnej dla spółek z Grupy interpretacji przepisów podatkowych, którym podlegają spółki z Grupy. Nie można także wykluczyć ryzyka, że poszczególne interpretacje podatkowe, uzyskane oraz stosowane już przez spółki z Grupy, zostaną zakwestionowane. Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi, a w rezultacie zakwestionowania przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych spółek z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów. Odmienna interpretacja zdarzeń i ich podatkowego ujęcia dokonywana przez organy podatkowe, może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walut

Większość transakcji w Jednostce Dominującej i Grupie przeprowadzanych jest w PLN. Ekspozycja Jednostki Dominującej i Grupy na ryzyko walutowe wynika z zagranicznych transakcji zakupu, które zawierane są przede wszystkim w USD oraz zagranicznych transakcji sprzedaży, które zawierane są w EUR, CZK, HUF i RON. Koszty najmu lokali, zależne są od kursu EUR. Znaczne wahania kursów wymiany USD i EUR oraz innych walut w stosunku do PLN mogą, w szczególności, zmniejszać wartość należności Jednostki Dominującej i Grupy lub zwiększać wartość jej zobowiązań, powodując powstanie różnic kursowych obciążających wynik finansowy Jednostki Dominującej i Grupy. Zmiany kursów wymiany walut obcych mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Grupy, co zostało szerzej omówione w punkcie 21 niniejszego sprawozdania z działalności Zarządu.

Ryzyka wewnętrzne

Ryzyko związane ze wzrostem kosztów produkcji

Cena towarów kupowanych przez Jednostkę Dominującą i Grupę jest w znacznej mierze uzależniona od wahań cen surowców, w tym przede wszystkim skóry i tworzyw sztucznych. Pozostałe materiały, używane do wyrobu produktów, w tym dodatków skórzanych (akcesoria metalowe, tkaniny podszewkowe, kleje) nie stanowią istotnego udziału w koszcie wytworzenia gotowego produktu skórzanego. Wzrost cen surowców może spowodować zwiększenie kosztu własnego sprzedaży Jednostki Dominującej i Grupy. Istnieje znaczące ryzyko, że w przyszłości ceny strategicznych surowców przez nią wykorzystywanych wzrosną tak, że pociągnie to za sobą wzrost cen produktów Jednostki Dominującej i Grupy i w rezultacie ograniczenie ich sprzedaży.

Jednostka Dominująca i Grupa zaopatrują się głównie u zagranicznych dostawców. Większość z tych dostawców działa w Chinach, a więc kraju o niższych kosztach wytworzenia produktu gotowego niż w Polsce. Długoterminowo należy liczyć się z presją na podwyższanie cen sprzedaży gotowych produktów przez wytwórców z Chin, co będzie spowodowane przede wszystkim rosnącymi oczekiwaniami co do wynagrodzeń ze strony pracowników w tym kraju. Jednostka Dominująca i Grupa podejmują i będą podejmować działania mające na celu możliwość zastąpienia dotychczasowych dostawców. W tym celu stale monitorują rynki z państw azjatyckich, w których mogłaby zaopatrywać się na atrakcyjnych warunkach.

Powyższe okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy w szczególności wpływając na popyt i wartość sprzedaży, a tym samym na marżę uzyskiwaną przez Jednostkę Dominującą i Grupę ze sprzedaży produktów. Należy przy tym zauważyć, iż wzrost kosztów produkcji powinien jednakowo dotyczyć wszystkich producentów, w tym konkurentów Jednostki Dominującej i Grupy, co zwiększa prawdopodobieństwo przeniesienia tych kosztów na odbiorców.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Działalność Grupy podlega zjawisku sezonowości sprzedaży. W 2025 r. 32% sprzedaży zostało wygenerowane w IV kwartale roku kalendarzowego (w 2024 r. odpowiednio 29%). Ma to związek ze zwiększonymi wydatkami klientów na produkty, stanowiące prezenty świąteczne. Dotyczy to zarówno klientów indywidualnych, jak i biznesowych. Zjawisko to ma istotny wpływ na okresowe zwiększenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy oraz rodzi potrzebę dokładnej optymalizacji procesów logistycznych, aby zapewnić klientom dostępność produktów w poszczególnych kanałach dystrybucyjnych. Mając na uwadze powyższe zjawisko Jednostka Dominująca i Grupa poszerzają asortyment o produkty o innej strukturze sezonowości, które generują zróżnicowaną sprzedaż w kwartałach, uzależnioną od wyżej wspomnianej sezonowości. Przykładem takich produktów są torebki, buty i konfekcja, których szczyt sprzedaży przypada na wiosnę i jesień oraz bagaż, którego szczyt przypada na lato. Istnieje ryzyko związane z odpowiednim zarządzaniem kapitałem obrotowym, procesami i powierzchnią logistyczną, wynikające z występowania sezonowości sprzedaży. Powyższe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Ryzyko uzależnienia od najważniejszych odbiorców

Segment B2B jest drugim segmentem pod względem przychodów ze sprzedaży. W ramach kanału B2B Jednostka Dominująca i Grupa wyróżniają sprzedaż krajową oraz sprzedaż eksportową. Krajowymi odbiorcami produktów Jednostki Dominującej i Grupy są klienci korporacyjni, sieci handlowe lub odbiorcy hurtowi prowadzący sklepy multibrandowe. W 2025 i 2024 roku przychody z transakcji z żadnym klientem nie przekroczyły 10% przychodów ze sprzedaży. W przypadku wzrostu znaczenia kluczowych odbiorców w strukturze przychodów Grupy, istnieje ryzyko uzyskania silniejszej pozycji negocjacyjnej i presji na ceny produktów Jednostki Dominującej i Grupy. Istnieje także ryzyko utraty znaczącej części przychodów ze sprzedaży w przypadku rezygnacji z dalszej współpracy przez któregoś z kluczowych odbiorców. Powyższe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Dodatkowo platformy marketplace z racji skali swojej działalności posiadają silną pozycję przetargową, a ich decyzje mogą w istotny sposób oddziaływać na poziom sprzedaży.

Ryzyko związane z lokalizacjami punktów sieci sprzedaży detalicznej

W ramach przyjętych założeń strategicznych Jednostka Dominująca i Grupa aktywnie zarządzają siecią sprzedaży detalicznej, pozyskując wysokiej jakości powierzchnie handlowe, likwidując lub zmieniając lokalizację salonów, które trwale utraciły zdolność generowania zysku operacyjnego, a także realizując inwestycje odtworzeniowe, głównie w kluczowych i najbardziej dochodowych lokalizacjach. Na dzień 31 grudnia 2025 roku w ramach Grupy funkcjonowało 110 punktów sieci sprzedaży detalicznej, z czego 97 pod marką WITTCHEN oraz 13 pod marką WITTCHEN Travel.

Istnieje ryzyko, że Jednostka Dominująca i Grupa nie będzie w stanie uruchomić zaplanowanej nowej powierzchni sprzedaży, uruchomienie opóźni się, czy też nowe lokalizacje nie osiągną zakładanych wyników sprzedażowych. Ponadto, większość punktów sieci sprzedaży detalicznej funkcjonuje w wielkopowierzchniowych centrach handlowych. Wybór konkretnej lokalizacji jest uwarunkowany oceną potencjału danego miasta (regionu), rozmiarem inwestycji, umiejscowieniem w danym centrum handlowym, strukturą najemców danego centrum handlowego, warunkami najmu (wysokość czynszu i innych opłat dodatkowych). Każdy wybór lokalizacji jest poprzedzony szczegółową analizą potencjalnej rentowności punktu sprzedaży. Otwieranie nowych punktów sieci sprzedaży detalicznej wiąże się z ryzykiem, że któraś z lokalizacji nie spełni oczekiwań ekonomicznych, szczególnie w odniesieniu do nowych rynków. Otwarcie nowego punktu łączy się z szeregiem wydatków, głównie na adaptację pomieszczeń, zaopatrzenie w odpowiedniej wielkości poziom zapasów, zatrudnienie i przeszkolenie personelu. Otwarcie nowego punktu wiąże się również z wydatkami z tytułu czynszu, co do zasady długoterminowego (najczęściej pięcioletniego). Ponadto, operatorzy wielkopowierzchniowych centrów handlowych wymagają od najemców uiszczania zabezpieczeń, gwarantujących wypłacalność – kaucje lub gwarancje bankowe z reguły stanowią równowartość trzymiesięcznego czynszu i opłat dodatkowych, co oznacza zamrożenie określonych zasobów finansowych lub wykorzystanie części zdolności kredytowych. Dokonanie optymalnego wyboru lokalizacji w wielkopowierzchniowych centrach handlowych nie gwarantuje otwarcia punktu sprzedaży detalicznej w ramach Jednostki Dominującej i Grupy. Pomimo wyboru lokalizacji otwarcie, może także nie dojść do skutku z różnych przyczyn. Do najważniejszych z nich należy niewynegocjowanie odpowiednich warunków umowy najmu z operatorem centrum handlowego. Powyższe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Ryzyko wypowiedzenia umów i wzrostu opłat z tytułu najmu powierzchni handlowych

Sieć punktów sprzedaży detalicznej Emitenta opiera się na zawartych umowach najmu powierzchni handlowych. Zawarte przez Jednostkę Dominującą i Grupę umowy najmu powierzchni komercyjnych zostały zawarte długoterminowo. Większość z lokali znajduje się w nowoczesnych wielkopowierzchniowych centrach handlowych. Nie można wykluczyć ryzyka wypowiedzenia umowy najmu w przypadku, gdy Emitent lub inna spółka z Grupy naruszy postanowienia umowy najmu, co może się wiązać z nałożeniem na Grupę kar wynikających z umowy.

Istnieje również ryzyko niewyrażenia zgody na przedłużenie umowy najmu ze strony wynajmujących w lokalizacjach wykazujących najwyższą rentowność dla Jednostki Dominującej i Grupy lub przynoszących satysfakcjonujące wyniki finansowe oraz ryzyko, w którym warunki najmu zaproponowane Jednostce Dominującej i Grupie na kolejny okres mogą niekorzystnie odbiegać od warunków dotychczasowych w danej lokalizacji. Utrata istniejących lokalizacji może spowodować, że konieczne będzie czasowe ograniczenie działalności na danym obszarze lub też pozyskanie innych atrakcyjnych lokalizacji będzie wiązało się ze zwiększonymi kosztami.

Ryzyko związane z ciągłością działania systemów IT oraz centrum logistycznego

Jednostka Dominująca i Grupa realizują sprzedaż w kanale e-commerce, który dla utrzymania konkurencyjności wymaga stałego dostępu do strony internetowej oraz krótkich terminów realizacji dostaw. Rosnąca skala działalności jak i postęp techniczny sprawiają, że konieczne jest ciągłe poprawianie funkcjonalności i wydajności systemów IT, a także systemów wydawania towarów zarówno dla kanału on-line jak i sprzedaży tradycyjnej. W przypadku problemów technicznych wynikających zarówno z czynników zewnętrznych, takich jak działanie siły wyższej, awarie łączy, serwerowni zewnętrznych, ataków na stronę internetową, jak i czynników wewnętrznych, takich jak błąd ludzki, uszkodzenie mechaniczne lub nieudane wdrożenie może dojść zarówno do czasowego zatrzymania możliwości zakupu towarów przez Internet, obniżenia efektywności sprzedaży jak i możliwości wydawania towarów przez centrum logistyczne. Emitent nie może także wykluczyć zdarzeń prowadzących do fizycznego uszkodzenia magazynu i towarów tam się znajdujących. Jednostka Dominująca i Grupa, aby przeciwdziałać tym ryzkom umiejscawia strategiczne dla działania stron internetowych systemy w serwerowniach zewnętrznych, korzysta ze sprzętu od renomowanych dostawców, dokonuje cyklicznych archiwizacji systemów i danych, posiada dodatkowe łącza i zabezpieczenia dopływu prądu elektrycznego dla strategicznych systemów. Ponadto Emitent posiada polisy w ramach, których ubezpieczane jest zarówno mienie jak i utracone korzyści w niektórych przypadkach dłuższego wstrzymania działalności operacyjnej. Brak możliwości sprzedaży internetowej albo istotne obniżenie jej parametrów będzie miało wpływ na wysokość przychodów części on-line w momencie wystąpienia problemu, ale także może wpłynąć na ich wysokość w przyszłości w związku z możliwym pogorszeniem się reputacji sklepu internetowego. Sklepy detaliczne są mniej narażone na ryzyko związane z ciągłością działania systemów, gdyż posiadają niezależne systemy pozwalające na pracę także w sytuacji braku połączenia z Internetem i z systemami centralnymi Grupy, jednakże w sytuacji dłuższego braku zaopatrzenia wynikającego z fizycznego zniszczenia zapasów także przychody przez nie generowane mogą ulec zmniejszeniu. Powyższe może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe oznacza, że kontrahent nie dopełni zobowiązań, co narazi Jednostkę Dominującą i Grupę na straty finansowe. Jednostka Dominująca i Grupa stosują zasadę dokonywania transakcji wyłącznie z kontrahentami o sprawdzonej wiarygodności kredytowej, a stany należności są na bieżąco monitorowane. Ryzyko kredytowe jest kontrolowane poprzez ustalanie i weryfikowanie limitów dla kontrahentów. W stosunku do klientów, którzy systematycznie przekraczają terminy płatności stosowana jest odpowiednia procedura windykacyjna i ograniczenia możliwości nabywania towarów od spółek z Grupy. Wielkość przedpłat na towar uzależniona jest od historii współpracy z danym kontrahentem i poziomu koncentracji zamówień u jednego dostawcy i stanowi zazwyczaj część płatności za zakontraktowaną wartość towaru. Znaczna część sprzedaży Jednostki Dominującej i Grupy to sprzedaż detaliczna rozliczana gotówkowo, przy pomocy kart płatniczych bądź innych instrumentów płatniczych (e-przelewy, bony zakupowe, itp.). Na dzień bilansowy w segmencie B2B oraz wobec dostawców Jednostka Dominująca i Grupa nie jest narażona na istotne ryzyko kredytowe wobec pojedynczego kontrahenta. Dlatego terminowe regulowanie należności z tytułu sprzedaży przez kontrahentów Jednostki Dominującej i Grupy ma umiarkowany niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

Ryzyko inwestycyjne

Ryzyko inwestycyjne związane jest z inwestycjami w nowe przedsięwzięcia obejmujące rozwijanie nowych obszarów działalności lub prowadzenie nowych projektów w ramach obecnej działalności.

Strategia Grupy przewiduje rozwój sieci sprzedaży omnichannel w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Inwestycja w sklepy poza granicami kraju wiąże się z ryzykiem, iż budowa marki WITTCHEN poza Polską nie okaże się skuteczna. Dodatkowo, z ekspansją zagraniczną powiązane są istotne wydatki na rozwój sprzedaży on-line, przede wszystkim w technologię i marketing, które mogą nie przynieść oczekiwanej stopy zwrotu.

Grupa planuje rozbudowę istniejącego centrum logistycznego o około 3,6 tys. m2 powierzchni magazynowej wraz z modernizacją istniejących magazynów i automatyką procesów logistycznych. Powoduje to ryzyko, że zainwestowane nie zostaną odzyskane w założonym terminie w związku z niewłaściwą prognozą założeń, w tym np. wzrostu sprzedaży lub zmniejszenia kosztów logistycznych.

Grupa angażuje również istotne środki w wybór oraz zakup produktów, które mają się znaleźć w ofercie sprzedażowej WITTCHEN. Wybór produktów, które nie trafią w gusta klientów może powodować konieczność ich wyprzedaży poniżej zakładanego poziomu marży. Duża liczba tego typu produktów może przełożyć się na wyniki finansowe osiągane przez Grupę.

Wybór niewłaściwych rodzajów inwestycji przez Grupę może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki działalności Jednostki Dominującej i Grupy.

9. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Zdaniem Emitenta, Jednostka Dominująca i Grupa są liderem na polskim rynku luksusowych dodatków, głównie skórzanych, w segmencie klasy wyższej i średniej. Jednostka Dominująca i Grupa prowadzi także sprzedaż obuwia i odzieży oraz akcesoriów bagażowych. Jednostka Dominująca i Grupa specjalizują się wyłącznie w sprzedaży i marketingu produktów – nie zajmują się zaś ich produkcją, nabywają gotowe wyroby, które na ich zlecenie produkują zewnętrzni dostawcy.

Głównymi kategoriami sprzedawanych przez Jednostkę Dominującą i Grupę produktów są:

- torebki (zarówno skórzane, jak i z innych materiałów),
- portfele (zarówno męskie jak i damskie),
- akcesoria podróżne (walizki, plecaki, torby podróżne, kosmetyczki),
- ubrania i dodatki (odzież skórzana oraz nieskórzana, rękawiczki, paski, szale, apaszki, czapki, krawaty, skarpety),
- obuwie (zarówno męskie, jak i damskie),
- akcesoria pozostałe (pokrowce na garnitury, breloki, etui, saszetki, szkatułki, parasole, środki do pielęgnacji skóry, itp.).

Powyższy asortyment jest częściowo sprzedawany w ramach kolekcji. Do najistotniejszych należą:

- 7 kolekcji stałych WITTCHEN (Da Vinci, Arizona, Italy, Verona, Signature, Modern, Florence),
- 2 kolekcje sezonowe torebek damskich WITTCHEN (Elegance, Young) oraz obuwia i odzieży,
- 2 kolekcje sezonowe toreb męskich WITTCHEN (Office, Office Leather),
- Kolekcje butów damskich (Prestige produkcja EU),
- 5 głównych kolekcji bagażu WITTCHEN (Globe Line, Groove Line, PC-GL Style, PC Ultra Light, PP),
- kolekcja bagażu Kids Travel.

W trakcie 2025 roku, Grupa odnotowała spadek w przychodach sprzedaży walizek, jednakże ta grupa towarowa nadal stanowi przeważającą większość jej asortymentu. Udział poszczególnych kategorii w skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży towaru przedstawia się następująco (struktura przychodów dla Spółki nie odbiega istotnie od danych prezentowanych powyżej dla Grupy).

	01.01-31.12.2025		01.01-31.12.2024	
w tys. zł	**Przychody**	**Udział %**	**Przychody**	**Udział %**
Sprzedaż towarów, w tym:	**470 210**	**99%**	**449 171**	**99%**
Torebki	75 645	16%	83 515	18%
Portfele	29 566	6%	26 570	6%
Walizki	196 981	42%	216 808	48%
Teczki, saszetki, kosmetyczki	60 565	13%	29 561	7%
Ubrania i dodatki	90 874	19%	74 548	16%
Pozostałe	16 579	3%	18 169	4%
Sprzedaż usług	**6 532**	1%	4 991	1%
Przychody ze sprzedaży	**476 742**	**100%**	**454 162**	**100%**

10. Informacje o rynkach zbytu, w podziale na krajowe i zagraniczne oraz o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, ze wskazaniem uzależnienia od jednego lub kilku odbiorców i dostawców, a w przypadku, gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z Emitentem.

Odbiorcami produktów i usług Jednostki Dominującej i Grupy są zarówno klienci indywidualni, jak i korporacyjni. Podmiotem odpowiedzialnym za sprzedaż produktów (wyrobów gotowych) i usług jest Emitent tj. WITTCHEN S.A oraz jego podmioty zależne, tj. WITTCHEN GmbH, WITTCHEN S.R.O., WITTCHEN Hungary Kft, WITTCHEN Romania S.R.L., WITTCHEN Slovakia S.R.O. i WITTCHEN AUSTRIA GmbH.

Grupa i Jednostka Dominująca wyróżnia następujące segmenty działalności w oparciu o kryterium źródeł sprzedaży: (i) segment detaliczny, stanowiący sprzedaż w salonach detalicznych, sprzedaż internetową oraz pozostałą sprzedaż detaliczną, (ii) segment B2B obejmujący sprzedaż krajową oraz sprzedaż eksportową do firm i klientów korporacyjnych oraz (iii) segment pozostały, obejmujący pozostałą sprzedaż nie zaklasyfikowaną do pozostałych segmentów, głównie przychody z wynajmu powierzchni biurowej.

Poniżej przedstawiono sprzedaż Grupy w podziale na segmenty w poszczególnych miesiącach lat 2025 - 2024. Struktura przychodów dla Jednostki Dominującej nie odbiega istotnie od danych prezentowanych dla Grupy.

Przychody (w mln zł)	2025			2024			ZMIANA* %		
	Segment detaliczny	Segment B2B	Przychody razem*	Segment detaliczny	Segment B2B	Przychody razem*	Segment detaliczny	Segment B2B	Przychody razem*
Styczeń	30,6	1,8	**32,4**	27,4	2,3	**29,7**	11,7%	-21,7%	9,1%
Luty	25,9	2,5	**28,4**	24,9	2,8	**27,7**	4,0%	-10,7%	2,5%
Marzec	30,8	2,2	**33,0**	32,7	2,9	**35,6**	-5,8%	-24,1%	-7,3%
Kwiecień	28,6	1,8	**30,4**	26,6	6,6	**33,2**	7,5%	-72,7%	-8,4%
Maj	33,8	5,7	**39,5**	31,3	3,9	**35,2**	8,0%	46,2%	12,2%
Czerwiec	35,1	7,1	**42,2**	37,5	6,9	**44,4**	-6,4%	2,9%	-5,0%
Lipiec	40,2	2,3	**42,5**	35,4	3,1	**38,5**	13,6%	-25,8%	10,4%
Sierpień	36,7	2,8	**39,5**	37,6	3,1	**40,7**	-2,4%	-9,7%	-2,9%
Wrzesień	30,9	6,8	**37,7**	31,3	4,7	**36,0**	-1,3%	44,7%	4,7%
Październik	29,9	4,3	**34,2**	26,8	4,8	**31,6**	11,6%	-10,4%	8,2%
Listopad	43,1	11,4	**54,5**	33,6	8,9	**42,5**	28,3%	28,1%	28,2%
Grudzień	59,5	2,9	**62,4**	53,7	5,4	**59,1**	10,8%	-46,3%	5,6%
Razem*	**425,1**	**51,6**	**476,7**	**398,7**	**55,5**	**454,2**	**6,6%**	**-6,9%**	**5,0%**

* Pozycja „razem”, „przychody razem” oraz „zmiana” przeliczona bez zaokrągleń, stąd ewentualne różnice.

Sprzedaż produktów Grupy i Jednostki Dominującej prowadzona jest zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznym. Sprzedaż eksportowa obejmuje głównie sprzedaż internetową na rynki europejskie oraz obejmowała rynek ukraiński. W całym 2025 roku sprzedaż poza granicami Polski stanowiła ok. 20% sprzedaży Jednostki Dominującej i Grupy ogółem (ok. 19% w 2024 roku).

Strategia Jednostki Dominującej i Grupy przewiduje dalszy rozwój sprzedaży zagranicznej, poprzez posiadane już i stale optymalizowane kanały dystrybucji. Są to spółki WITTCHEN GmbH, WITTCHEN SRO, WITTCHEN Romania S.R.L., WITTCHEN Hungary Kft, Wittchen Slovakia S.R.O. oraz WITTCHEN Austria GmbH, które prowadzą sprzedaż zarówno stacjonarną jak i internetową na obsługiwanych przez nie rynkach, (odpowiednio Niemcy, Czechy, Rumunia, Węgry oraz poprzez platformy sprzedażowe na terenie całej Europy.

Ponadto sprzedaż prowadzona jest na terenie Ukrainy poprzez posiadaną tam stronę internetową oraz sklepy franczyzowe.

Poniżej zostały przedstawione dane dotyczące przychodów Grupy ze sprzedaży z podziałem na kraj i zagranicę. Struktura przychodów dla Jednostki Dominującej nie odbiega istotnie od danych prezentowanych dla Grupy.

Przychody ze sprzedaży - kraj i zagranica	**01.01.-31.12.2025**	**01.01.-31.12.2024**
Przychody ze sprzedaży kraj	379 301	368 658
Przychody ze sprzedaży zagranica	97 441	85 504
Razem przychody ze sprzedaży	**476 742**	**454 162**

W ramach segmentu detalicznego odbiorcami produktów Grupy w 2025 roku byli klienci indywidualni, którzy dokonują zakupów w sieci punktów sprzedaży detalicznej na terenie całego kraju, obejmującej salony oraz outlety, a także zakupów za pomocą Internetu (e-commerce), wykorzystując do tego celu 1 sklep internetowy dla sprzedaży krajowej: www.WITTCHEN.com oraz 7 sklepów internetowych dla sprzedaży zagranicznej: www.WITTCHENshop.de, www.WITTCHEN.cz, www.WITTCHEN.ua, www.WITTCHEN.hu, www.WITTCHEN.ro, www.WITTCHEN.sk i www.WITTCHEN.at oraz za pośrednictwem platform typu marketplace.

W ramach kanału B2B krajowymi odbiorcami produktów Grupy są klienci korporacyjni, sieci handlowe lub odbiorcy hurtowi (krajowi i zagraniczni) prowadzący sklepy multibrandowe. Zakupy dokonywane przez odbiorców korporacyjnych mają różnorodny charakter. Nabywcy dokonują zakupów produktów Grupy, które wręczają swoim klientom i pracownikom jako prezenty, upominki lub wyróżnienia. Często firmy kupują produkty, którymi obdarowują swoich pracowników z okazji różnego rodzaju jubileuszów. Niektóre korporacje dokonują zakupów w celu przeznaczenia produktów Grupy jako elementów motywacyjnych dla swoich pracowników sprzedażowych albo wykorzystują je w programach lojalnościowych dla klientów. W 2025 oraz 2024 roku przychody z transakcji z żadnym klientem nie przekroczyły 10% przychodów ze sprzedaży.

Produkcja kolekcji Grupy zlecana jest podmiotom trzecim zlokalizowanym przede wszystkim w Azji, a także częściowo w Europie. Grupa posiada około 100 dostawców. Żaden z dostawców w roku 2025 i 2024 nie osiągnął udziału większego niż 10% wartości zakupów. Zdaniem Emitenta nie występuje uzależnienie od jakichkolwiek dostawców, gdyż na podstawie doświadczeń historycznych Emitent zidentyfikował możliwość wystarczająco szybkiej ich zmiany na innych dostawców (biorąc także pod uwagę stały charakter większości oferowanych przez Emitenta kolekcji oraz wielkość zapasów). Emitent powierza dostawę kluczowych asortymentów dostawcom o wieloletniej historii dobrej współpracy, natomiast dostawa danego rodzaju akcesoriów uzupełniających rozłożona jest na kilku niepowiązanych partnerów biznesowych.

11. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

W ciągu 2025 r. nie zostały zawarte umowy znaczące dla działalności Emitenta.

Po dniu bilansowym, w styczniu 2026 roku, zawarto istotne umowy kredytowe z bankiem PKO BP S.A. przez Jednostkę Dominującą na łączną kwotę 206,5 mln zł, które szczegółowo opisano w pkt 1 niniejszego sprawozdania.

12. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.

Struktura grupy kapitałowej Emitenta została opisana w punkcie 30 niniejszego sprawozdania. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta zostały opisane w nocie 30 dodatkowych informacji do sprawozdania jednostkowego oraz w nocie 29 dodatkowych informacji do skonsolidowanego sprawozdania Emitenta.

Grupa nie dokonała inwestycji kapitałowych dokonanych poza grupą jednostek powiązanych Emitenta. Inwestycje dokonane przez Emitenta w jednostki powiązane są opisane w nocie 3 do jednostkowego sprawozdania finansowego.

W 2025 roku nakłady Grupy na nabycie wartości niematerialnych i prawnych wyniosły 3,1 mln zł. Inwestycje te zostały zrealizowane niemal w całości przez Jednostkę Dominującą i dotyczyły przede wszystkim rozwoju systemów IT oraz platform e-commerce Grupy.

13. Opis istotnych transakcji zawartych przez Emitenta lub jednostkę **od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.**

W 2025 roku Emitent ani jednostki od niego zależne nie zawarły istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe. Przychody i koszty zrealizowane przez Emitenta i Grupę w transakcjach z podmiotami powiązanymi w 2025 roku oraz stan zobowiązań i należności na dzień 31 grudnia 2025 roku wobec podmiotów powiązanych zostały przedstawione nocie 30 dodatkowych informacji do sprawozdania jednostkowego oraz w nocie 29 dodatkowych informacji do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

14. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminów ich wymagalności.

W dniu 9 kwietnia 2025 roku Jednostka Dominująca zawarła z PKO S.A. umowy leasingu dotyczącą środków trwałych. Wartość początkowa przedmiotu leasingu wyniosła 545 tys. eur, a okres wynajmu wynosi 35 miesięcy.

Szczegółowe informacje dotyczące zobowiązań finansowych Emitenta zostały opisane w nocie 14 dodatkowych informacji i objaśnień do jednostkowego sprawozdania oraz w nocie 13 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Emitenta.

15. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

Jednostka Dominująca w roku obrotowym nie udzieliła żadnych pożyczek, w tym również na rzecz jednostek powiązanych. Szczegółowe informacje na temat udzielonych pożyczek w poprzednich okresach oraz ich stan na dzień 31.12.2025 r., zostały przedstawione w nocie 4 jednostkowego sprawozdania finansowego Emitenta.

16. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym Emitenta.

W 2025 roku Grupa korzystała z gwarancji bankowych głównie na zabezpieczenie zapłaty czynszu z tytułu najmu powierzchni handlowych. Operatorzy wielkopowierzchniowych centrów handlowych wymagają od najemców uiszczania zabezpieczeń gwarantujących wypłacalność - kaucji lub gwarancji bankowych. W ramach linii wieloproduktowej Jednostka Dominująca udziela za pośrednictwem mBank gwarancji bankowych, które z reguły stanowią równowartość trzymiesięcznego czynszu i opłat dodatkowych. Na dzień 31 grudnia 2025 roku wartość wystawionych na zlecenie i odpowiedzialność Grupy gwarancji bankowych wyniosła 10 045 tys. zł. natomiast Jednostki Dominującej 9 279 tys. zł

Jednostka Dominująca nie udzielała istotnych poręczeń ani gwarancji na rzecz podmiotów powiązanych.

17. Opis wykorzystania wpływów z emisji papierów wartościowych (do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności).

W dniu 25 kwietnia 2025 r., 21 posiadaczy warrantów subskrypcyjnych serii C (Transza 2024) wyemitowanych na podstawie Uchwały nr 22 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Jednostki Dominującej z dnia 26 maja 2022 r. w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii C z wyłączeniem prawa poboru oraz wyrażenia zgody na przeprowadzenie w Spółce III Programu Motywacyjnego, wykonało przysługujące im uprawienia z tytułu posiadanych 37.066 warrantów, w zakresie złożenia oświadczenia o wykonaniu prawa objęcia 37.066 akcji zwykłych na okaziciela serii E Emitenta („Akcje") w warunkowo podwyższonym kapitale zakładowym Jednostki Dominującej. Wykonanie prawa objęcia akcji nastąpiło po cenie 0,20 zł na akcję, tj. za łączną cenę 7 413,20 zł. Łączna liczba akcji serii E mogąca zostać objęta w ramach Programu wynosi 241.739 akcji, z czego: (i) w ramach realizacji pierwszej z trzech transz warrantów subskrypcyjnych serii C zostało wykonane prawo objęcia Akcji w zakresie łącznie 69.932 akcji serii E Spółki w 2023 r., (ii) w ramach realizacji drugiej z trzech transz warrantów subskrypcyjnych serii C zostało wykonane prawo objęcia Akcji serii E w ilości 75.694, (iii) w ramach realizacji trzeciej z trzech transz warrantów subskrypcyjnych serii C zostało wykonane prawo objęcia akcji serii E w ilości 37.066

W związku z powyższym na dzień 20 maja 2025 r. nastąpiło przyznanie i nabycie praw z Akcji oraz podwyższenie kapitału zakładowego Jednostki Dominującej o kwotę 7.413,20 zł, wobec czego kapitał zakładowy Emitenta wynosi 3.694.632,40 zł i dzieli się na 18.473.162 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,20 zł (słownie: dwadzieścia groszy) każda,

W dniu 05 czerwca 2025 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął uchwałę o dopuszczeniu i wprowadzeniu do obrotu giełdowego na rynku podstawowym z dniem 12 czerwca 2025 r. 37.066 akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,20 zł każda (objętych wcześniej w ramach III Programu Motywacyjnego Emitenta na lata 2022-2024), pod warunkiem dokonania przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. w dniu 12 czerwca

2025 r. asymilacji tych akcji z akcjami Spółki będącymi w obrocie giełdowym, co nastąpiło w tym dniu.

W dniu 20 sierpnia 2025 r. nastąpiła rejestracja akcji przez Wydział Gospodarczy Krajowego Sądowego. W związku z powyższym nastąpiło przyznanie i nabycie praw z Akcji oraz podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o kwotę 7.413,20 zł. Obecnie kapitał zakładowy Jednostki Dominującej wynosi 3.694.632,40 zł (słownie: trzy miliony sześćset dziewięćdziesiąt cztery tysiące sześćset trzydzieści dwa złote i 40/100 groszy) i dzieli się na 18.473.162 (słownie: osiemnaście milionów czterysta siedemdziesiąt trzy tysiące sto sześćdziesiąt dwa) akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,20 zł (słownie: dwadzieścia groszy) każda, w tym: (i) 16.500.000 akcji serii A, (ii) 1.600.000 akcji serii B, (iii) 78.772 akcje serii C, (iv) 111.698 akcji serii D oraz (v) 182.692 akcji serii E. Na każdą z ww. akcji Emitenta przypada jeden głos na Walnym Zgromadzeniu Jednostki Dominującej, stąd ogólna liczba głosów wynikająca ze wszystkich wyemitowanych akcji WITTCHEN S.A. wynosi na dzień publikacji niniejszego sprawozdania 18.473.162.

18. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.

Zarząd Jednostki Dominującej nie publikował prognoz wyników zarówno dla WITTCHEN S.A. jak i dla Grupy Kapitałowej.

19. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom oraz informacje o aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej.

Źródłami płynności dla Jednostki Dominującej i Grupy są: (i) środki własne (środki pieniężne z działalności operacyjnej), (ii) finansowanie dłużne (kredyt w rachunku bieżącym) oraz leasing.

Na koniec 2025 roku zadłużenie netto Grupy wyniosło 35,5 mln zł, z czego 55,3 mln zł związane było z zobowiązaniem z tytułu leasingu wynikającego z MSSF 16. W ciągu roku zapotrzebowanie Grupy na środki pieniężne zmienia się w zależności od potrzebnego zaangażowania kapitału obrotowego. Grupa utrzymuje linie kredytowe pozwalające na dostosowanie się do sezonowych zmian w kapitale obrotowym. Zobowiązania krótkoterminowe Grupy i Jednostki Dominującej są znacząco niższe niż aktywa obrotowe. Emitent na bieżąco monitoruje prognozowany poziom środków płynnych i w wypadku zwiększonych potrzeb może zwiększyć poziom finansowania długiem. Na podstawie analizy wskaźników zadłużenia Zarząd Jednostki Dominującej ocenia, że obecny poziom finansowania długiem jest znacząco niższy od poziomu możliwego do uzyskania dla Grupy na rynku bankowym tym samym Emitent nie dostrzega zagrożeń dla płynności Jednostki Dominującej i Grupy. W przypadku pojawienia się potrzeb kapitałowych, wpisujących się w strategię rozwoju Jednostki Dominującej i Grupy, których Jednostka Dominująca i Grupa nie będzie w stanie sfinansować z bieżącej działalności, Emitent może rozważyć zarówno pozyskanie finansowania dłużnego lub w drodze kolejnych emisji akcji.

20. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.

Grupa nie przewiduje zmian w strukturze finansowania działalności inwestycyjnej. Inwestycje te mogą być realizowane ze środków własnych Jednostki Dominującej lub z finansowania dłużnego.

21. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności Emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.

Czynnikami, które będą miały wpływ na wyniki osiągnięte przez Grupę w perspektywie co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, jest wysokość popytu konsumpcyjnego w Polsce i za granicą. Wpływ wspomnianych czynników na wyniki finansowe osiągane przez Grupę, w tym wysokość zrealizowanego przychodu oraz marżę brutto na sprzedaży, jest uzależniony od czynników znajdujących się poza bezpośrednią kontrolą Grupy i opisany został w punkcie 1 niniejszego sprawozdania.

Innymi czynnikami zewnętrznymi, które wpływają na rozwój Emitenta i Grupy są przede wszystkim: (i) sytuacja gospodarcza w Polsce, w tym presja płacowa występująca w sektorze handlu detalicznego; (ii) kursy wymiany walut (iii) konkurencja oraz tendencje na polskim rynku dóbr luksusowych, w szczególności w segmencie dodatków; (iv) sezonowość sprzedaży; (v) decyzje organów podatkowych; (vi) rosnące koszty transportu. Czynnikami wewnętrznymi, które wpływają na rozwój Emitenta i Grupy są przede wszystkim (i) realizowana strategia rozwoju; (ii) czynniki wpływające na wzrost przychodów ze sprzedaży; (iii) działania mające na celu kontrolę kosztów prowadzonej działalności.

W 2025 r. Grupa zamierza kontynuować strategię wzrostu sprzedaży w kanale internetowym oraz na rynkach zagranicznych. Aby osiągnąć to zamierzenie, Grupa wzmacnia swoje służby marketingowe i dokonuje rewizji prowadzonej działalności e-commerce.

Ponadto Grupa i Jednostka Dominująca planują dotarcie do szerszej grupy klientów m.in. poprzez poszerzenie swojego asortymentu.

Wśród planowanych inwestycji na 2026 r. Jednostka Dominująca zamierza rozpocząć budowę hali magazynowej, z planowanym zakończeniem i oddaniem do użytkowania w 2027 roku.

Sytuacja gospodarcza i polityczna w Polsce i na świecie

Pod względem terytorialnym, działalność Jednostki Dominującej i Grupy jest prowadzona na terytorium Polski, rynkach Europy środkowo – wschodniej oraz Europy zachodniej. Sprzedaż eksportowa stanowi około 20% udziału w strukturze sprzedaży Jednostki Dominującej i Grupy, natomiast produkcja kolekcji jest realizowana przede wszystkim w Azji, a także częściowo w Europie i Ameryce Południowej. W związku z powyższym na działalność Jednostki Dominującej i Grupy mają wpływ przede wszystkim czynniki makroekonomiczne dotyczące rynku krajowego, ale również do pewnego stopnia jej rynków eksportowych i importowych, które z kolei podlegają wpływom sytuacji ekonomicznej regionu oraz gospodarki światowej, na którą wpływ mają różnego rodzaju kryzysy międzynarodowe, w tym polityczne. Sytuacja makroekonomiczna w Polsce, a w pewnym stopniu również na eksportowych rynkach zbytu Jednostki Dominującej i Grupy, w tym takie wskaźniki jak dynamika wzrostu PKB, wysokość wynagrodzeń, stopa bezrobocia, poziom konsumpcji indywidualnej, wskaźnik optymizmu konsumenckiego czy wysokość stóp procentowych i poziom inflacji, wpływają na poziom zamożności społeczeństwa, a tym samym na siłę nabywczą konsumentów, a także na skłonność do wydatków konsumpcyjnych, włączając w to podróże, w efekcie kształtując popyt na takie towary jak dodatki i bagaż. Z drugiej strony czynniki makroekonomiczne wpływające na rynek pracy i wysokość wynagrodzeń w kraju wpływają na szybkość i koszt pozyskania pracowników przez spółki z Grupy, a w regionach, w których produkowane są wyroby, na ich koszt wytworzenia. Zmiany zachodzące w społeczeństwie mogą prowadzić do zmiany regulacji prawnych.

Czynniki te w rezultacie wpływają na wielkość sprzedaży, kształtowanie się cen produktów i pozyskanie pracowników Jednostki Dominującej i Grupy, wpływając w ten sposób w istotny sposób na wyniki finansowe, w tym przychody ze sprzedaży, koszt własny sprzedaży oraz inne koszty operacyjne Jednostki Dominującej i Grupy.

Kursy wymiany walut

Produkcja kolekcji Jednostki Dominującej i Grupy zlecana jest podmiotom trzecim zlokalizowanym przede wszystkim w Azji, a także częściowo w Europie i Ameryce Południowej, za którą Jednostka Dominująca i Grupa zazwyczaj płaci producentom w Azji i Ameryce Południowej w USD, a w Europie w EUR. Ponadto w EUR nominowane są umowy najmu powierzchni handlowych, natomiast koszty międzynarodowego transportu Jednostki Dominującej i Grupy pokrywa głównie w USD. Równocześnie, część przychodów realizowana jest na rynkach zagranicznych i jest denominowana, przede wszystkim w EUR i USD, ale również za pośrednictwem spółek zależnych ze względu na działalności w Czechach, Węgrzech i w Rumunii również w CZK i HUF oraz RON.

Biorąc powyższe pod uwagę, zmiany kursów wymiany walut obcych mogą wywierać niekorzystny wpływ na działalność oraz sytuację finansową w szczególności na: (i) rentowność sprzedaży, poprzez wyższy koszt własny sprzedaży w przypadku umocnienia się walut obcych, głównie USD w stosunku do PLN, (ii) rentowność operacyjną, poprzez wyższy koszt czynszów najmu w przypadku umocnienia się EUR w stosunku do PLN, (iii) przychody ze sprzedaży w przypadku osłabienia się walut obcych, w stosunku do PLN, przy czym przychody ze sprzedaży denominowanej w USD i EUR stanowią naturalne zabezpieczenie ryzyka kursowego związanego z zakupami w USD i EUR, (iv) poniesione koszty finansowe, poprzez niekorzystne kształtowanie się kursów w momencie wyceny bilansowej pozycji aktywów i pasywów, w tym zobowiązań z tytułu najmu powierzchni handlowych oraz kredytów w walucie obcej.

Konkurencja na polskim rynku dodatków oraz tendencje na rynku

Rynek dodatków w Polsce charakteryzuje się rozproszeniem oraz silną konkurencyjnością, w szczególności w zakresie cen i oferty produktowej, co wpływa na ceny, asortyment, wielkość kolekcji, strukturę sprzedaży, jakość produktów i w efekcie na wyniki finansowe Jednostki Dominującej i Grupy, w tym w szczególności na marżę EBITDA. Agresywny marketing i polityka cenowa niektórych konkurentów zmuszają Jednostkę Dominującą i Grupę do podejmowania działań zmierzających do zachowania konkurencyjności, takich jak np. dostosowanie kolekcji i jej jakości, a często ceny niektórych produktów do oczekiwań klientów, co wpływało i będzie wpływać na działalność, sytuację finansową i wyniki finansowe Jednostki Dominującej i Grupy w przyszłości.

Rynek dodatków, podobnie jak każdy inny rynek dóbr konsumenckich, podlega w istotnym stopniu wpływom i zmianom wynikającym z zachowań i preferencji nabywców produktów Jednostki Dominującej i Grupy, takich jak np. rodzaj produktów, jakość wykonania, oferowane fasony, co w znaczący sposób wpływa m.in. na asortyment oferowanych produktów, strukturę i wolumen ich sprzedaży, a także na podejmowane działania marketingowe i kampanie wizerunkowe.

Sezonowość sprzedaży

Działalność Jednostki Dominującej i Grupy podlega zjawisku sezonowości sprzedaży w związku z czym zapotrzebowanie na towar oraz wykorzystanie możliwości dystrybucyjnych magazynu jest nierówno rozłożone w czasie. Zapewnienie dostępności towaru oraz efektywności procesu jego dystrybucji przy rosnących wolumenach sprzedaży i rozwoju zagranicznym ma istotne znaczenie dla realizowanych wyników sprzedażowych oraz zapotrzebowania na kapitał obrotowy.

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat kwartalnego rozkładu sprzedaży Grupy we wskazanym okresie. Struktura przychodów dla Jednostki Dominującej nie odbiega istotnie od danych prezentowanych dla Grupy.

Przychody ze sprzedaży w tys. zł	01.01-31.12.2025	01.01-31.12.2024	Zmiana
I kwartał	93 759	93 005	0,8%
II kwartał	112 160	112 773	-0,5%
III kwartał	119 772	115 277	3,9%
IV kwartał	151 051	133 107	13,5%
Suma	**476 742**	**454 162**	**5,0%**

Decyzje organów podatkowych

Przepisy prawa podatkowego są skomplikowane i niejasne oraz podlegają częstym zmianom. Istnieje ryzyko, że wraz z wprowadzeniem nowych regulacji spółki z Grupy będą musiały podjąć działania dostosowawcze, co może skutkować powstaniem znaczących kosztów wymuszonych okolicznościami związanymi z dostosowaniem się do nowych przepisów oraz kosztów związanych z niestosowaniem się do nich. Stosowaniu przepisów prawa podatkowego często towarzyszą kontrowersje oraz spory, które są zazwyczaj rozstrzygane dopiero przez sądy administracyjne. Dodatkowo, praktyka stosowania prawa podatkowego przez organy podatkowe nie jest jednolita, a w orzecznictwie sądów administracyjnych w zakresie prawa podatkowego występują istotne rozbieżności. Grupa nie może zagwarantować, że organy podatkowe nie dokonają odmiennej, niekorzystnej dla spółek z Grupy interpretacji przepisów podatkowych, którym podlegają spółki z Grupy. Nie można także wykluczyć ryzyka, że poszczególne interpretacje podatkowe, uzyskane oraz stosowane już przez spółki z Grupy, zostaną zakwestionowane. Z uwagi na powyższe nie można wykluczyć potencjalnych sporów z organami podatkowymi, a w rezultacie zakwestionowania przez organy podatkowe prawidłowości rozliczeń podatkowych spółek z Grupy w zakresie nieprzedawnionych zobowiązań podatkowych oraz określenia zaległości podatkowych tych podmiotów.

Strategia rozwoju Jednostki Dominującej i Grupy

Strategia rozwoju Jednostki Dominującej i Grupy opiera się na wzroście zarówno na rynku polskim jak i zagranicznych, zarówno w kanałach sprzedaży detalicznej, jak i internetowej (opisana w punkcie 7 niniejszego sprawozdania). Głównym założeniem tej strategii jest zwiększenie sprzedaży poprzez ciągłe ulepszanie funkcjonalności sklepu internetowego jak również rozwój sprzedaży e-commerce na rynkach zagranicznych, w tym platformach typu marketplace oraz posiadanie sklepów stacjonarnych w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach, ze względu na przenikanie się tych dwóch kanałów sprzedaży (omnichannel). Strategii tej towarzyszy nieustanny rozwój zakresu produktów oferowanych przez Grupę. Trafność podjętych decyzji produktowych i promocyjnych ma wpływ na poziom przychodów ze sprzedaży. Inwestycje na nowych rynkach wymagają zwiększonych nakładów na reklamę, marketing i pozyskanie klientów w stosunku do realizowanych przychodów co wpływa na niższą rentowność realizowaną przez te kanały sprzedaży.

Czynniki wpływające na przychody ze sprzedaży

Wysokość przychodów ze sprzedaży Jednostki Dominującej i Grupy zależy w dużym stopniu od wartości i wolumenu sprzedaży, struktury asortymentowej sprzedaży oraz cen, jakie Jednostka Dominująca i Grupa może uzyskać za swoje produkty. Czynnikiem wpływającym na wysokość przychodów ze sprzedaży generowanych przez Jednostkę Dominującą i Grupę jest ciągły rozwój

koncepcji sprzedaży omnichannel oraz sprzedaż z wykorzystaniem sieci Internet, która odgrywa największe znaczenie w przychodach ze sprzedaży Grupy, zarówno realizowanych w kraju jak i zagranicą. Dodatkowo, Grupa w sposób aktywny zarządza posiadaną obecnie siecią sprzedaży detalicznej maksymalizując sprzedaż poprzez realizowanie przyjętej strategii produktowej.

Koszty prowadzonej działalności i presja płacowa

Dla utrzymania rentowności Jednostki Dominującej i Grupy konieczne jest dostosowywanie się do zmian rynkowych i przeprowadzanie odpowiednich działań optymalizacyjnych w odpowiedzi na nie. W poprzednich okresach wzrost średnich wynagrodzeń, spadek bezrobocia i związana z nimi presja płacowa miały wpływ na wzrost kosztów ogólnych i sprzedaży Jednostki Dominującej i Grupy. W chwili obecnej, Grupa nie może wykluczyć, że wystąpienie dalszej presji płacowej dotykającej w dużej mierze rynek detaliczny może prowadzić do dalszego wzrostu poziomu kosztów sprzedaży, którego Grupa nie będzie w stanie zoptymalizować. Stale rosnąca skala prowadzonej przez Grupę działalności jak również zmieniająca się struktura asortymentowa oferowanych produktów, powoduje konieczność zwiększania posiadanej powierzchni logistycznej oraz automatyzacji procesów logistycznych, a także korzystania z zewnętrznych dostawców powierzchni magazynowych. Dodatkowym elementem wpływającym na koszty sprzedaży jest rosnący koszt pozyskania klienta w kanale e-commerce wraz ze wzrostem realizowanego wolumenu obrotów oraz możliwe wzrosty kosztów logistycznych na rynkach. Grupa, podejmując decyzje o wysokości wydatków marketingowych i inwestycyjnych w nowe rynki, kieruje się wieloma czynnikami dotyczącymi strategii rozwoju, starając się przy tym osiągnąć jak najlepszy wynik operacyjny, co może wiązać się z obniżeniem rentowności.

22. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupą Kapitałową.

W 2025 nie wystąpiły zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i Grupy kapitałowej.

23. Wszelkie umowy zawarte pomiędzy Emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie.

Nie wystąpiły tego typu umowy.

24. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiejkolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Emitenta w przedsiębiorstwie Emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku.

Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących z tytułu pełnionych przez nich funkcji, wypłaconych w 2025 roku została przedstawiona w nocie 35 dodatkowych informacji sprawozdania jednostkowego oraz w nocie 34 dodatkowych informacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Osoby nadzorujące nie uczestniczą w programach motywacyjnych.

Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) Emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Emitenta (dla każdej osoby oddzielnie) oraz informacje o znanych Emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają akcji / udziałów w spółkach zależnych Emitenta.

31.12.2025	Liczba akcji/głosów (szt.)	Nominalna wartość akcji (w tys. zł)	Udział w kapitale podstawowym
Jędrzej i Monika Wittchen*	11 051 244	2 210	59,82%
pośrednio poprzez Fundację Rodziny Wittchen Fundację Rodzinną	10 313 776	2 063	55,83%
bezpośrednio Jędrzej Wittchen	40 160	8	0,22%
bezpośrednio Monika Wittchen	697 308	139	3,77%
Pozostali	7 421 918	1 484	40,18%
Razem	**18 473 162**	**3 694**	**100,00%**

* Pan Jędrzej Wittchen i Pani Monika Wittchen posiadają po 50% udziałów w Fundacji Rodziny Wittchen Fundacja Rodzinna

Poniżej został zaprezentowany stan akcji na dzień poprzedniej publikacji raportu okresowego.

30.09.2025	Liczba akcji/głosów (szt.)	Nominalna wartość akcji (w tys. zł)	Udział w kapitale podstawowym
Jędrzej i Monika Wittchen*	11 051 244	2 210	59,82%
pośrednio poprzez Gold Town	10 313 776	2 063	55,83%
bezpośrednio Jędrzej Wittchen	40 160	8	0,22%
bezpośrednio Monika Wittchen	697 308	139	3,77%
Pozostali	7 421 918	1 484	40,18%
Razem	**18 473 162**	**3 694**	**100,00%**

* Pan Jędrzej Wittchen i Pani Monika Wittchen posiadają po 50% udziałów w Fundacji Rodziny Wittchen Fundacja Rodzinna, posiadającej 100% udziałów w spółce Gold Town Inv. Ltd.

W roku obrotowym przeprowadzono i zakończono proces likwidacji spółki Gold Town, w której 100% udziałów posiadała Fundacja Rodziny Wittchen Fundacja Rodzinna. Z uwagi na fakt, iż Fundacja była jedynym udziałowcem, majątek pozostały po zakończeniu postępowania likwidacyjnego został jej przekazany, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Jednostka Dominująca informowała o tym w raportach bieżących nr 25/2025 oraz 26/2025 opublikowanych w dniu 29 grudnia 2025 roku.

25. Informacje o zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących oraz o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu

Na Jednostce Dominującej i Grupie nie ciąży obowiązek wypłaty emerytur ani świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających ani nadzorujących.

26. Polityka społeczna i sponsoringowa.

Grupa traktuje działalność sponsoringową i społeczną jako jedno z narzędzi do realizacji długofalowej strategii rozwoju. Grupa prowadzi politykę społeczną i sponsoringową, która ma na celu budowanie wizerunku Grupy, nie tylko jako firmy osiągającej dobre wyniki ekonomiczne, ale również przyjaznej i odpowiedzialnej społecznie.

Działalność sponsoringowa w 2025 wyniosła łącznie 231 tys.zł i wpierała głównie działania o charakterze dobroczynnym.

Wśród największych beneficjentów znalazła się Fundacja „Pomoc Kobietom i Dzieciom (Rozwód, Przemoc, Głód)", która otrzymała wsparcie w kwocie 63 tys. zł, Obywatelska Fundacja Pomocy Dzieciom w Warszawie (54 tys. zł) oraz Fundacja One Day (30 tys.zł).

Wsparcie finansowe zostało przyznane także m.in. Stowarzyszeniu Ochrony i Pomocy Rodzinie „SOPRA", Fundacji Dajemy Dzieciom Siłę oraz wielu innym Stowarzyszeniom i Fundacjom charytatywnym.

27. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 26 maja 2022 r. podjęło uchwałę w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Jednostki Dominującej z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz zmiany statutu Jednostki Dominującej a także uchwałę w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii C z wyłączeniem prawa poboru oraz wyrażenia zgody na przeprowadzenie w Jednostce Dominującej III Programu Motywacyjnego na lata 2022 – 2024. Przyjęty program zakłada warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Jednostki Dominującej o kwotę 54.000 zł w drodze emisji nie więcej niż 270.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,20 zł każda akcja. Akcje serii E będą przeznaczone do objęcia przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych emitowanych przez Jednostkę Dominującą na podstawie uchwały nr 22 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 maja 2022 roku w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii C z wyłączeniem prawa poboru oraz wyrażenia zgody na przeprowadzenie w Jednostce Dominującej III Programu Motywacyjnego oraz na podstawie regulaminu III Programu Motywacyjnego określającego szczegółowe zasady jego funkcjonowania przyjętego przez Radę Nadzorczą Jednostki Dominującej w dniu 1 czerwca 2022 roku.

Szczegółowy opis programów akcji pracowniczych zamieszczony został w nocie 11 dodatkowych informacji i objaśnień sprawozdania jednostkowego oraz w nocie 10 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

28. Wynagrodzenie audytora.

Emitent uchwałą Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej z dnia 18.07.2024 r. zawarł umowę z dotychczasowym podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych – UHY ECA Audyt spółka z ograniczoną odpowiedzialnością o dokonanie przeglądu sprawozdania finansowego Jednostki Dominującej oraz Grupy na dzień 30 czerwca 2024 roku i 2025 roku oraz wykonanie badania sprawozdania finansowego Jednostki Dominującej oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2024 i 2025.

Wynagrodzenia podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, wypłacone lub należne za rok obrotowy i poprzedni rok obrotowy w Grupie przedstawia się następująco:

Wynagrodzenia podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	**1.01.-31.12.2025**	**1.01.-31.12.2024**
Badanie rocznych sprawozdań finansowych	65	63
Przegląd sprawozdań finansowych	45	43
Pozostałe usługi	14	14
Razem	**124**	**120**

29. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach oraz ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik.

Czynnikami mającymi znaczący wpływ na wyniki osiągnięte przez Jednostkę Dominującą i Grupę w 2025 roku są inflacja i wzrosty cen. Szczegóły powyższego opisane zostały w punkcie 1 oraz 6 niniejszego sprawozdania.

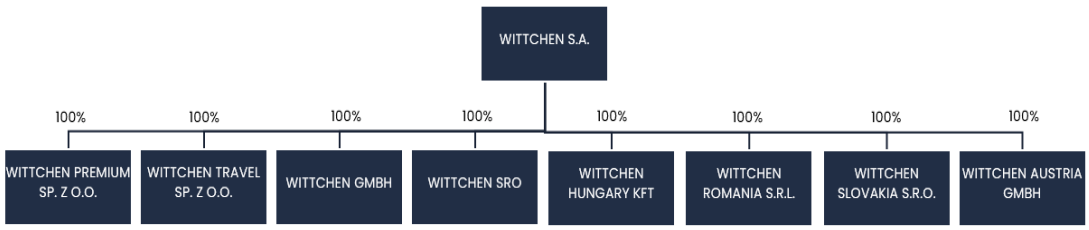
30. Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonanych w ramach Grupy Kapitałowej Emitenta w danym roku obrotowym.

Grupa lokuje okresowe nadwyżki środków pieniężnych na lokatach typu overnight z oprocentowaniem ustalanym na każdy dzień oraz na lokatach okresowych z oprocentowaniem stałym lub zmiennym. Na dzień 31 grudnia 2025 roku wartość lokat w ramach Grupy wyniosła 3.6 mln usd.

31. Opis organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta wraz z podaniem ich przyczyn.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Grupa składa się z Jednostki Dominującej oraz 8 podmiotów kontrolowanych.

Poniższy schemat przedstawia strukturę organizacyjną Grupy Kapitałowej WITTCHEN na dzień bilansowy oraz na datę zatwierdzenia niniejszego sprawozdania.



Poniżej przedstawiono krótki opis przedmiotu działalności poszczególnych spółek z Grupy:

Emitent, będący Jednostką Dominującą Grupy, jest właścicielem centrum biurowo-logistycznego w Palmirach, prowadzi zakup i sprzedaż towarów Grupy, zawiera umowy najmu salonów firmowych, podnajmuje część sklepów firmowych od spółki WITTCHEN Travel oraz jest właścicielem znaków towarowych marki WITTCHEN.

WITTCHEN Premium sp. z o.o. z siedzibą w Kiełpinie na datę sporządzenia sprawozdania nie prowadzi działalności operacyjnej.

WITTCHEN Travel sp. z o.o. z siedzibą w Palmirach zawiera 1 umowę najmu salonu detalicznego, które następnie podnajmuje Spółce.

WITTCHEN GmbH z siedzibą w Berlinie prowadzi sprzedaż internetową oraz sprzedaż poprzez 1 salon stacjonarny produktów Grupy na terytorium Niemiec.

WITTCHEN S.R.O. z siedzibą w Pradze prowadzi sprzedaż produktów Grupy na terytorium Czech, zarówno w stacjonarnych punktach sprzedaży detalicznej, jak również poprzez sprzedaż internetową.

WITTCHEN Hungary Kft. z siedzibą w Budapeszcie, prowadzi sprzedaż produktów Grupy na terenie Węgier poprzez sprzedaż internetową, jak i sprzedaż w salonach stacjonarnych.

WITTCHEN Romania S.R.L. z siedzibą w Bukareszcie, spółka zawiązana 13 kwietnia 2022 r. Od grudnia 2022 r. prowadzi sprzedaż internetową produktów Grupy na terytorium Rumunii oraz sprzedaż poprzez salony stacjonarne.

WITTCHEN Slovakia S.R.O. z siedzibą w Bratysławie, spółka zawiązana 5 sierpnia 2023 r. Od listopada 2023 r. prowadzi sprzedaż produktów w stacjonarnym punkcie sprzedaży detalicznej Grupy na terytorium Słowacji.

WITTCHEN Austria GmbH z siedzibą w Wiedniu, spółka zawiązana 13 kwietnia 2023 r. Od stycznia 2024 r. prowadzi sprzedaż internetową produktów Grupy na terytorium Austrii oraz sprzedaż poprzez salony stacjonarne.

32. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym.

Istotną pozycję pozabilansową na dzień 31 grudnia 2025 oraz 31 grudnia 2024 roku stanowią gwarancje udzielone za pośrednictwem mBanku, opisane w punkcie 16 niniejszego sprawozdania. Gwarancje udzielone Grupie wynoszą odpowiednio 10,0 mln zł na koniec 2025 r., tj. nieco więcej w stosunku do 2024, w którym wartość ta stanowiła 9,0 mln zł.

Zasady sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie finansowe Jednostki Dominującej i jednostek kontrolowanych przez tę Spółkę. Jednostka Dominująca posiada kontrolę, jeżeli:

- posiada władzę nad danym podmiotem,
- podlega ekspozycji na zmienne zwroty lub posiada prawa do zmiennych zwrotów z tytułu swojego zaangażowania w danej jednostce,
- ma możliwość wykorzystania władzy w celu kształtowania poziomu generowanych zwrotów,
- Jednostka Dominująca weryfikuje swoją kontrolę nad innymi jednostkami, jeżeli wystąpiła sytuacja wskazująca na zmianę jednego lub kilku z wyżej wymienionych warunków sprawowania kontroli.

Jeżeli Jednostka Dominująca posiada mniej niż większość praw głosu w danej jednostce, ale posiadane prawa głosu wystarczają do umożliwienia jej jednostronnego kierowania istotnymi działaniami tej jednostki, znaczy to, że sprawuje nad nią władzę. Przy ocenie, czy prawa głosu w danej jednostce wystarczają dla zapewnienia władzy, Jednostka Dominująca analizuje wszystkie istotne okoliczności, w tym:

- wielkość posiadanego pakietu praw głosu w porównaniu do rozmiaru udziałów i stopnia rozproszenia praw głosu posiadanych przez innych udziałowców,
- potencjalne prawa głosu posiadane przez Jednostkę Dominującą, innych udziałowców lub inne strony,
- prawa wynikające z innych ustaleń umownych, a także
- dodatkowe okoliczności, które mogą dowodzić, że Jednostka Dominująca posiada lub nie posiada możliwości kierowania istotnymi działaniami w momentach podejmowania decyzji, w tym wzorce głosowania zaobserwowane na poprzednich zgromadzeniach udziałowców.

Konsolidacja spółki zależnej rozpoczyna się w momencie uzyskania nad nią kontroli przez Jednostkę Dominującą, a kończy w chwili utraty tej kontroli. Dochody i koszty jednostki zależnej nabytej lub zbytej w ciągu roku ujmuje się w skonsolidowanym sprawozdaniu z zysków i strat oraz innych całkowitych dochodów w okresie od daty przejęcia przez Jednostkę Dominującą kontroli do daty utraty kontroli nad tą jednostką zależną. Wynik finansowy i wszystkie składniki pozostałych całkowitych dochodów przypisuje się właścicielom Jednostki Dominującej i udziałom niesprawującym kontroli. Całkowite dochody spółek zależnych przypisuje się właścicielom Jednostki Dominującej i udziałom niesprawującym kontroli, nawet jeżeli powoduje to powstanie deficytu po stronie udziałów niesprawujących kontroli.

W razie konieczności sprawozdania finansowe spółek zależnych koryguje się w taki sposób, by dopasować stosowane przez nie zasady rachunkowości do polityki rachunkowości Grupy Kapitałowej.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Jednostki Dominującej w dniu 9 września 2015 roku podjęło uchwałę, na podstawie której WITTCHEN S.A. sporządza sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej począwszy od sprawozdań finansowych za okresy rozpoczynające się 1 stycznia 2015 roku.

Spółki z Grupy Kapitałowej w 2025 roku, z wyjątkiem WITTCHEN GmbH, WITTCHEN S.R.O., WITTCHEN Hungary Kft oraz WITTCHEN Romania S.R.L., WITTCHEN Austria GmbH oraz WITTCHEN Slovakia S.R.O. prowadzą księgi rachunkowe zgodnie z przepisami określonymi przez Ustawę z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („Ustawa")

i wydanymi na jej podstawie przepisami („polskie standardy rachunkowości"). Księgi prowadzi się w języku polskim i walucie funkcjonalnej.

WITTCHEN GmbH prowadzi księgi w języku niemieckim, w walucie funkcjonalnej EUR, według niemieckich standardów rachunkowości (Handelgesetzbuch–HGB). WITTCHEN S.R.O. prowadzi księgi w języku czeskim, w walucie funkcjonalnej CZK, według czeskich standardów rachunkowości. WITTCHEN Hungary Kft prowadzi księgi w języku węgierskim, w walucie funkcjonalnej HUF, według węgierskich standardów rachunkowości natomiast WITTCHEN Romania S.R.L prowadzi księgi w

języku rumuńskim, w walucie funkcjonalnej RON, według rumuńskich standardów rachunkowości.

WIITCHEN Austria GmbH prowadzi księgi w walucie funkcjonalnej EUR według austriackich standardów rachunkowości.

WIITCHEN Slovakia S.R.O. prowadzi księgi w walucie funkcjonalnej EUR według słowackich standardów rachunkowości.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej WITTCHEN za rok 2025 sporządzone zostało zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.

Podczas konsolidacji wszystkie wewnątrzgrupowe aktywa, zobowiązania, kapitał własny, dochody, koszty i przepływy pieniężne dotyczące transakcji dokonanych między członkami Grupy Kapitałowej podlegają całkowitej eliminacji. Wszystkie znaczące salda i transakcje pomiędzy jednostkami Grupy, w tym niezrealizowane zyski i straty wynikające z transakcji w ramach Grupy, zostały w całości wyeliminowane.

Wyniki finansowe jednostek zależnych nabytych lub sprzedanych w ciągu roku ujmuje się w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym odpowiednio od momentu ich efektywnego nabycia lub do momentu ich efektywnego zbycia.

W stosownych przypadkach w sprawozdaniach finansowych jednostek zależnych bądź stowarzyszonych dokonuje się korekt mających na celu ujednolicenie zasad rachunkowości stosowanych przez daną jednostkę z zasadami stosowanymi przez pozostałe jednostki Grupy.

Udziały niekontrolujące w aktywach netto (z wyłączeniem wartości firmy) konsolidowanych podmiotów zależnych prezentowane są odrębnie od kapitału własnego Grupy. Na udziały niekontrolujące składają się wartości udziałów na dzień połączenia jednostek gospodarczych oraz udziały niekontrolujące w zmianach w kapitale własnym począwszy od daty połączenia. Straty przypisywane udziałom niekontrolującym wykraczające poza udział w kapitale podstawowym podmiotu alokowane są do udziałów Grupy, z wyjątkiem przypadków wiążącego zobowiązania i zdolności udziałowców niekontrolujących do dokonania dodatkowych inwestycji w celu pokrycia strat.

Jednostka Dominująca może podjąć decyzję o wyłączeniu z konsolidacji danych jednostek zależnych bądź stowarzyszonych, jeżeli ich dane finansowe są nieistotne dla przedstawienia sytuacji finansowej i majątkowej Grupy.

33. Istotne postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

Jednostka Dominująca ani spółki zależne nie posiadają informacji o toczących się lub grożących postępowaniach przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, które miałyby istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Jednostki Dominującej lub Grupy. W toku normalnej działalności zarówno Emitent, jak i spółki zależne są stronami oraz uczestnikami postępowań, które zdaniem Jednostki Dominującej, indywidualnie nie mają istotnego znaczenia dla Jednostki Dominującej oraz Grupy, w szczególności nie stanowią 10% skonsolidowanych kapitałów własnych Emitenta.

34. Informacje na temat kluczowych zasobów niematerialnych jednostki oraz wyjaśnienie, w jaki sposób model biznesowy jednostki zależy od tych kluczowych zasobów niematerialnych oraz w jaki sposób zasoby te stanowią źródło tworzenia wartości dla jednostki – przy czym przez kluczowe zasoby niematerialne rozumie się niemające postaci fizycznej zasoby, od których zależy model biznesowy jednostki i które stanowią źródło tworzenia wartości dla jednostki.

Grupa Kapitałowa WITTCHEN specjalizuje się w sprzedaży detalicznej walizek, odzieży i dodatków, zarówno w sklepach stacjonarnych, jak i online. W związku z tym jej działalność opiera się na kilku kluczowych zasobach niematerialnych, które mają istotny wpływ na funkcjonowanie i rozwój biznesu.

Do najważniejszych zasobów niematerialnych Grupy Kapitałowej WITTCHEN należą:

Marka i reputacja – marka WITTCHEN funkcjonuje w świadomości klientów od ponad 30 lat. Zapewnia to rozpoznawalność marki oraz pozytywne skojarzenia z jakością i stylem produktów, co przekłada się bezpośrednio na zaufanie klientów i ich decyzje zakupowe.

Relacje z klientami – stale rozwijana witryna internetowa, atrakcyjna pod względem wizualnym i ciągle ulepszana pod kątem funkcjonalności oraz łatwości jej obsługi, jak również odpowiednio przeszkolona obsługa sklepów stacjonarnych, wpływają na długoterminowe relacje z klientami i powtarzalność zakupów.

Znajomość trendów i design – Grupa Kapitałowa WITTCHEN posiada umiejętność tworzenia i dobierania produktów zgodnych z aktualną modą, co jest kluczowe dla atrakcyjności oferty, a realizowane jest przez kompetentny zespół.

Doświadczenie zespołu – wiedza pracowników, w szczególności w obszarach zakupów, sprzedaży i marketingu, wpływa na efektywność działania całej organizacji.

Systemy informatyczne i dane o klientach – wspomniane powyżej nowoczesne platformy sprzedażowe na rynku polskim oraz za granicą wraz z systemem gromadzenia informacji komercyjnej pozwalają lepiej rozumieć potrzeby klientów i dostosowywać ofertę do ich potrzeb.

Zarząd WITTCHEN S.A.

Jędrzej Wittchen - Prezes Zarządu

Marcin Szyguła – Wiceprezes Zarządu