

A photograph of a modern office interior. In the foreground, a dark metal railing with a horizontal bar and decorative chain links is visible. The background features large glass windows and doors, reflecting the interior lights and showing a glimpse of the outside world. The lighting is warm and ambient, with a soft glow from the interior lights.

# **LIST PREZESA ZARZĄDU MEGARON S.A.**

**Szczecin, 22.04.2026 r.**



Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze i Partnerzy Biznesowi,

w imieniu Zarządu Megaron S.A. mam przyjemność przedstawić Państwu sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności Spółki za 2025 r. Stanowi ono podsumowanie całorocznej pracy i wysiłków Pracowników włożonych w budowanie pozycji Spółki oraz rozwijanie jej przewag konkurencyjnych na rynku krajowym i zagranicznym.

Przychody ze sprzedaży w 2025 r. wyniosły 39 953 tys. zł, co w porównaniu do roku poprzedniego wskazuje na spadek przychodów o 14,79%. Spowodowane było to przede wszystkim:

- spadkiem popytu na krajowym rynku materiałów budowlanych i wykończeniowych,
- osłabieniem kursu EUR do PLN, co przyczyniło się do spadku wartości sprzedaży eksportowej,
- zmianą modelu współpracy z jednym z kluczowych kontrahentów eksportowych oraz przejściem na model eksportu pośredniego, co przełożyło się na spadek przychodów z usług transportowych.

Pomimo spowolnienia na rynku materiałów budowlanych Spółce udało się uzyskać dodatnią rentowność, co spowodowane było, m. in., uporządkowaniem i racjonalizacją ponoszonych przez nią kosztów.

W 2025 r. Spółka koncentrowała swoje działania na doskonaleniu oferty produktowej, optymalizacji działań sprzedażowych oraz dostosowaniu strategii marketingowej do

wymagających warunków rynkowych. Okoliczności rynkowe w analizowanym okresie nie sprzyjały branży budowlanej, co wymagało większej elastyczności w zakresie prowadzonych działań handlowych i promocyjnych.

Istotnym elementem rozwoju oferty było udoskonalenie receptury gładzi ŚMIG A-11. Na podstawie opinii zespołu sprzedaży oraz Wykonawców dopracowano kluczowe parametry produktu, uzyskując formułę lepiej odpowiadającą oczekiwaniom rynku w zakresie łatwości aplikacji oraz komfortu pracy. W ocenie Zarządu Spółki zmiana ta spotkała się z pozytywnym odbiorem użytkowników, czego potwierdzeniem jest wysoka dynamika wzrostu sprzedaży tego produktu.

W odpowiedzi na spowolnienie rynkowe zwiększono intensywność oraz częstotliwość prowadzonych kampanii promocyjnych, dostosowując je do aktualnych potrzeb rynku. Jednocześnie prowadzono analizę skuteczności działań handlowych w poszczególnych kanałach sprzedaży. Na podstawie przeprowadzonych analiz dokonano reorganizacji działań rynkowych zespołu sprzedaży. Ograniczono aktywność w punktach sprzedaży, w których proces zamawiania w dużej mierze determinowany jest przez systemy magazynowo-sprzedażowe, a uwolnione zasoby skierowano na rozwój relacji z Wykonawcami oraz wsparcie rotacji produktów w punktach partnerskich. Celem tych działań było zwiększenie efektywności sprzedaży poprzez koncentrację aktywności w miejscach, w których relacja handlowa ma bezpośredni wpływ na poziom zamówień.

Spółka kontynuowała rozwój sprzedaży produktów funkcjonujących w silnie konkurencyjnym otoczeniu rynkowym, w tym kleju cementowego ŚMIG S-8. Strategia sprzedaży w tym obszarze opiera się na systematycznej rozbudowie sieci Wykonawców, bezpośredniej rekomendacji produktu przez zespół handlowy oraz wykorzystaniu programu lojalnościowego „Specjalista”, co sprzyjało budowaniu relacji z wykonawcami.

Istotnym elementem wzmocnienia pozycji rynkowej w 2025 r. była kontynuacja, pomimo okrojonego zatrudnienia, działalności badawczo rozwojowej, która koncentrowała się na poszukiwaniu i realizacji projektów zmierzających w kierunku poszerzenia oferty wyrobów oraz optymalizacji procesów wytwarzania. Spółka rozwijała także potencjał zakończonych w poprzednich latach projektów przy wsparciu Funduszy Unijnych, których przedmiotem był zakup infrastruktury B+R obejmującej urządzenia badawcze, pomiarowe, laboratoryjne oraz podjęcie szerokiego projektu badawczo-rozwojowego, mającego na celu wprowadzenie nowych technologii i produktów w zakresie działalności Spółki. W 2026 roku planujemy istotne poszerzenie naszej oferty o produkty dekoracyjne.

W celu przygotowania spółki na kolejne lata, zawarta kolejna dwuwalutowa umowa kredytowa poprawiająca znacząco jej płynność. Sytuacja finansowa Spółki jest stabilna. Nie mamy istotnych problemów z windykacją należności, a nasze zobowiązania regulujemy terminowo. Z całą pewnością mogę stwierdzić, że jesteśmy przygotowani na wyzwania czekające nas w 2026 roku. Wyrażam także głębokie przekonanie, że osiągnane rezultaty, pozycja rynkowa oraz podejmowane działania stawiają Spółkę w gronie firm wiarygodnych, stabilnych finansowo i z dobrymi perspektywami wzrostu.

Szczecin, 22.04.2026 r.

Piotr Sikora – Prezes Zarządu