

Niniejsze opracowanie zostało przygotowane na zlecenie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach Giełdowego Programu Wsparcia Pokrycia Analitycznego 5.0

19 stycznia 2026

Spółka	Rekomendacja fundamentalna	Wycena w horyzoncie 12M (zł)	Rekomendacja relatywna	Analitik
Action	Kupuj	39,3	Neutralnie	Jakub K. Viscardi

Wydarzenie: Konferencja Business Outlook for 2026: kluczowe zagadnienia.

Podczas konferencji zorganizowanej przez **DM BOŚ Business Outlook for 2026** prezes Action, **Piotr Bieliński**, przedstawił aktualne informacje dotyczące wyników operacyjnych Spółki, kluczowych priorytetów strategicznych oraz długoterminowej wizji rozwoju. Poniżej podsumowanie najważniejszych wniosków.

Silny wzrost przychodów pomimo strukturalnej presji rynkowej. W 2025 r. **wzrost przychodów** sięgnął ok. **19% r/r**, przy czym sprzedaż w Polsce wzrosła o **16%**, a na rynkach zagranicznych o **22,8%**. Zarząd podkreślił, że wynik ten nie jest efektem „boomu” na rynku, lecz konsekwencją postępującej konsolidacji, w ramach której więksi i efektywni gracze zwiększają udziały rynkowe kosztem małych i średnich.

Minimalny cel wzrostu ustalony na poziomie 10%, przy rygorystycznej dyscyplinie rentowności. Na 2026 r. zarząd uznaje wzrost na poziomie **10%** za satysfakcjonujący poziom bazowy. Wzrost powyżej tego poziomu musi być spójny z dostępną przepustowością logistyczną i dyscypliną marżową, ponieważ ograniczenia w zakresie pracy i realizacji zamówień pozostają kluczowym czynnikiem hamującym.

E-commerce pozostaje głównym motorem wzrostu. W 2025 r. sprzedaż w segmencie **B2B** wzrosła o ok. **18% r/r**, a **B2C** o ok. **26,8% r/r**, przy jednoczesnym wzroście wolumenów wysyłek B2C o około **35% r/r**. Spółka zrealizowała ponad **1,5 mln przesylek do klientów końcowych**, co świadczy o rosnącej złożoności i znaczeniu logistyki tzw. ostatniej mili.

Ambitny zamiar osiągnięcia 1 mld zł przychodów w segmencie B2C do ok. 2028 roku. Zarząd potwierdził, że przekroczenie poziomu **1 mld zł sprzedaży B2C** jest możliwe w ciągu kilku najbliższych lat, pod warunkiem realizacji planów w zakresie skalowalności logistyki i modernizacji systemu ERP. Popyt nie jest postrzegany jako przeszkoda – kluczowym ograniczeniem pozostaje przepustowość operacyjna.

Dywersyfikacja platform sprzedażowych istotnie ograniczająca zależność od Allegro. Podczas gdy historycznie Allegro odpowiadało za około **90% obrotu na platformach sprzedażowych**, jego udział ma spaść poniżej **50%**, w miarę skalowania sprzedaży na platformach **Empik, Erli, AliExpress, MediaMarkt** oraz na dodatkowych europejskich platformach handlowych, uruchamianych dzięki integracjom systemowym.

Struktura geograficzna sprzedaży kształtowana głównie przez czynniki walutowe. Udział eksportu pozostaje strukturalnie na poziomie **50% przychodów**. Słabszy PLN naturalnie zwiększa udział sprzedaży zagranicznej, natomiast mocniejszy sprzyja szybszemu wzrostowi sprzedaży w kraju. Obecnie Spółka nie planuje strategicznej zmiany ekspozycji geograficznej.

Silna generacja gotówki i kontynuacja skupu akcji własnych. Pomimo dużych programów skupu akcji własnych, Action zwiększył poziom posiadanej gotówki. Spółka pozostaje **wolna od zadłużenia** i nie planuje obecnie podnoszenia maksymalnej ceny skupu akcji, jednocześnie sygnalizując, że w przyszłości **dywidenda** może stać się alternatywną formą zwrotu kapitału dla akcjonariuszy.

Celowe zwiększenie zapasów w celu wsparcia wzrostu i zwiększenia oferty. Wyższy poziom zapasów i wydłużony cykl rotacji na koniec III kw. 2025 r. wynikały z wejścia w nowe kategorie produktowe oraz przygotowań do okresów szczytowej sprzedaży. Zarząd oczekuje normalizacji w latach **2026-2027**, wraz z poprawą optymalizacji asortymentu.

Modernizacja systemu ERP jako kluczowy czynnik poprawy efektywności strukturalnej. Action zmienia używany od 20 lat system ERP, przy czym pełne korzyści z wdrożenia oczekiwane są od **2028 r.** Koszty implementacji pozostają stabilne w porównaniu z poprzednimi latami, natomiast oszczędności po wdrożeniu szacowane są na około **4 mln zł rocznie**, głównie dzięki redukcji obciążenia administracyjnego.

Strategia logistyczna: selektywny outsourcing i długoterminowa automatyzacja. W celu uwolnienia wewnętrznych mocy operacyjnych, obsługa wybranych produktów gabarytowych będzie realizowana przez zewnętrzne magazyny w ramach krótkoterminowych umów. W długim terminie zarząd zakłada osiągnięcie do **80% automatyzacji** operacji magazynowych, co istotnie poprawi skalowalność i odporność na wzrost kosztów pracy.

Trzeci filar strategiczny: technologie i rozwiązania biznesowe. Action rozwija nowy obszar wzrostu skoncentrowany na **robotyce, automatyzacji, RFID, AI, efektywności energetycznej i rozwiązaniach recyklingowych**, wykorzystując własne operacje jako referencyjne wdrożenia. Łączne poniesione dotychczas koszty wynoszą ok. **2 mln zł**.

Automaty do zwrotu butelek bliskie komercyjnej walidacji. Autorskie urządzenia Spółki do recyklingu są obecnie testowane na rynku. Skuteczna konwersja istniejącego **portfela projektów sprzedażowych** mogłaby uzasadnić uruchomienie drugiej linii produkcyjnej i uczynić ten projekt istotnym źródłem zysków.

Projekty efektywności energetycznej o atrakcyjnej ekonomice. Inwestycje w **wiaty fotowoltaiczne i magazyny energii** już generują oszczędności, a zarząd zakłada okres zwrotu krótszy niż **3 lata**. Obecnie postępuje komercjalizacja kompetencji w tym obszarze na rzecz klientów zewnętrznych.

Ostrożne podejście do przejęć. Spółki portfelowe stabilizują działalność i poprawiają rentowność, głównie dzięki rozwojowi marek własnych. Zarząd podtrzymuje oportunistyczne podejście do fuzji i przejęć, jednak obecnie nie prowadzi procesów akwizycyjnych.

Komentarz: *Strategia Action koncentruje się na skalowalności i odporności biznesu, a nie na krótkoterminowym wzroście wolumenów. Poprzez świadome adresowanie ograniczeń logistycznych, inwestycje w ERP i automatyzację oraz dywersyfikację źródeł i strumieni przychodów, Spółka pozycjonuje się jako beneficjent trwającej konsolidacji rynku. Główną niewiadomą pozostaje ryzyko wykonawcze – sukces w obszarze technologii i automatyzacji w dużej mierze zdecyduje o tym, czy Action będzie się w stanie przekształcić z tradycyjnego podmiotu handlowego w platformę o strukturalnie wyższych marżach i modelu biznesowym opartym na wielu filarach.*

Niniejszy raport nie stanowi rekomendacji w rozumieniu przepisów „Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE)” nr 2016/958 z dnia 9 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 w odniesieniu do regulacyjnych standardów technicznych dotyczących środków technicznych dla celów obiektywnej prezentacji rekomendacji inwestycyjnych lub innych informacji rekomendujących lub sugerujących strategię inwestycyjną oraz ujawniania interesów partykularnych lub wskazań konfliktów interesów.