

# TREX SPORT

## GRUPA KAPITAŁOWA TREX

Skonsolidowany raport kwartalny  
za I kwartał 2026 r.

# OPIIS DZIAŁALNOŚCI

Grupa Kapitałowa TREX prowadzi internetową sprzedaż sprzętu sportowego pod marką TREX SPORT, przeznaczonego do codziennych treningów.

Sprzedaż jest realizowana przez platformy handlowe oraz własne sklepy internetowe. Dystrybucja online umożliwia Spółce dotarcie do szerokiego grona klientów, którzy cenią wygodę i łatwość zakupów w internecie, oraz wykazują duże zainteresowanie sportem i zdrowym stylem życia.

Grupą docelową TREX są głównie konsumenci w wieku 18-35 lat, zainteresowani innowacyjnymi trendami, aktywni w mediach społecznościowych, wykorzystujący kanały społecznościowe do zaspokajania swoich potrzeb konsumpcyjnych.



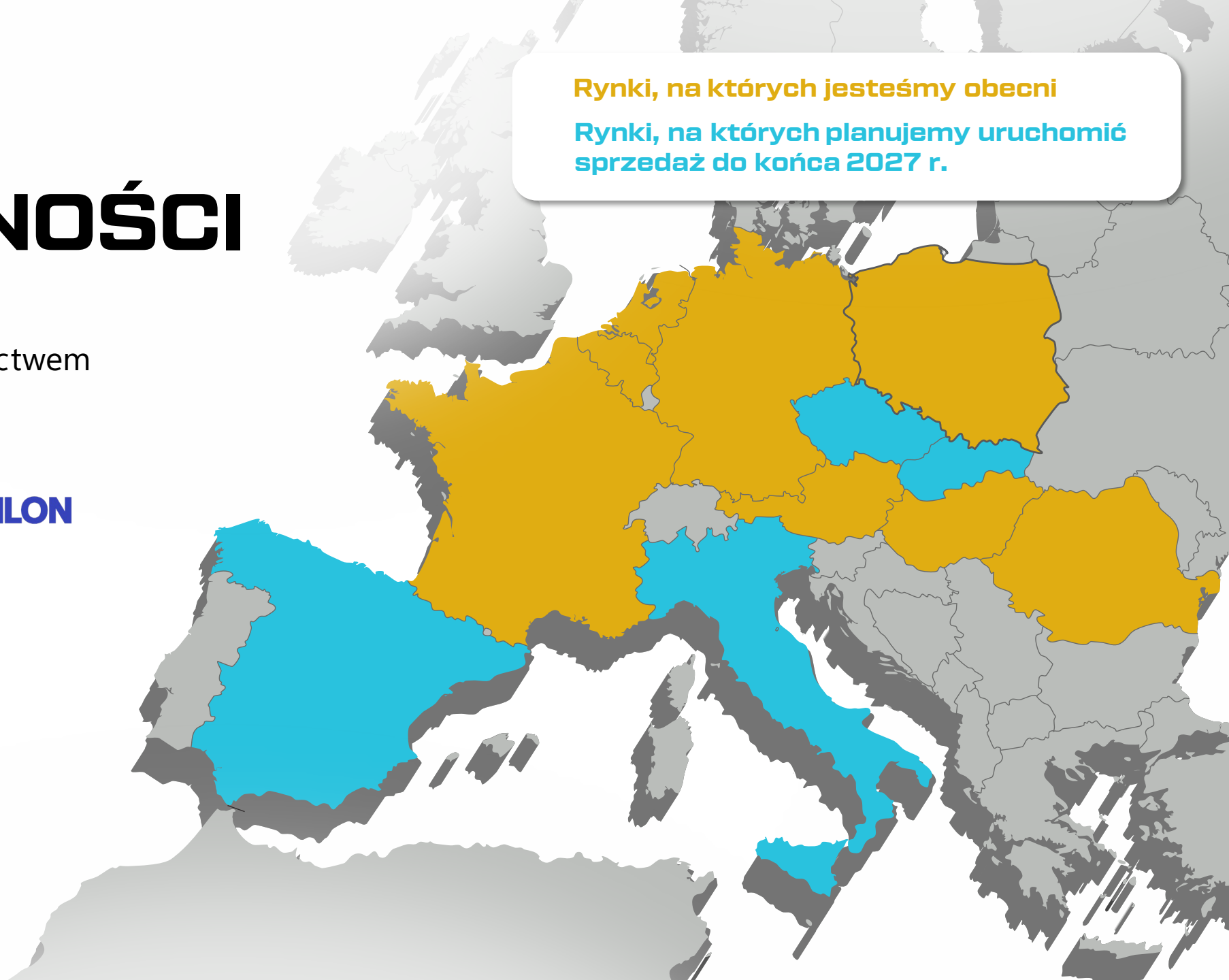
# ZAKRES DZIAŁALNOŚCI

Sieci i platformy, za pośrednictwem  
których realizujemy sprzedaż



Rynki, na których jesteśmy obecni

Rynki, na których planujemy uruchomić  
sprzedaż do końca 2027 r.



# RYNEK E-COMMERCE W POLSCE

Polski e-commerce zmienia się bardzo dynamicznie, nie tylko na poziomie rynku, ale przede wszystkim w sposobie, w jaki konsumenci podejmują decyzje zakupowe. Jednocześnie, jest to jeden z niewielu obszarów handlu detalicznego, który od kilku lat stabilnie wzrasta, nawet 6-7% rocznie.

Z najnowszego badania „(Nie)świadomy konsument” wynika, że 75% Polaków kupuje w sieci co najmniej raz w miesiącu.

Obroty e-handlu w Polsce w 2025 r. sięgnęły blisko 92 mld zł i były o 6,8% wyższe niż rok wcześniej.

Z kolei w I kwartale 2026 r. liczba zamówień w polskim e-commerce wzrosła o 9% r/r, a łączne wydatki o 12%, mimo spadku częstotliwości zakupów o 9%.

Rozwój krajowego e-commerce przyciąga też kolejne inwestycje globalnych graczy, takich jak Amazon, który w latach 2026-28 planuje zainwestować w Polsce ponad 23 mld zł.

# RYNEK E-COMMERCE W EUROPIE

Europejski e-commerce rozwija się stabilnie i pozostaje jednym z najszybciej rosnących segmentów handlu detalicznego. Według raportu ECDB, wartość rynku e-commerce w Europie w 2025 r. osiągnęła 824 mld USD, a do 2029 r. ma wzrosnąć do 1,119 bln USD, co oznacza wzrost o 36 proc. w analizowanym okresie oraz średnioroczne tempo wzrostu (CAGR) na poziomie 7,7 proc.

Europa rozwija się szybciej niż rynek obu Ameryk, choć nadal wolniej niż Azja. Prognozowany wzrost europejskiego e-commerce w 2026 r. wynosi 8,5 proc. i pozostaje zbliżony do globalnego tempa wzrostu rynku.

Udział sprzedaży internetowej w całym handlu detalicznym w Europie systematycznie rośnie – z 14,6 proc. w 2022 r. do prognozowanych 18,7 proc. w 2027 r.

Największe rynki e-commerce w Europie to m.in. Niemcy, Francja, Hiszpania, Włochy i Wielka Brytania, gdzie dominującą pozycję utrzymuje Amazon. W Niemczech do największych marketplace'ów należą również OTTO oraz eBay.

Wśród najszybciej rozwijających się rynków europejskich znajdują się m.in. Polska, Portugalia, Austria oraz kraje Europy Środkowo-Wschodniej.

Prognozowany średnioroczny wzrost rynku e-commerce w Polsce do 2029 r. wynosi 9 proc.

# AKCJONARIAT



# ZARZĄD

Prezeska Zarządu

**Karolina Koczvara**



Swoją zawodową ścieżkę związała z branżą e-commerce, gdzie buduje relacje handlowe z zagranicznymi kontrahentami, zwłaszcza na rynku niemieckim.

Członek Zarządu

**Łukasz Górski**



Specjalista ds. nieruchomości oraz inwestycji. Wieloletni Członek Zarządu spółek publicznych, m.in.: Cosma S.A., di volio S.A., Outdoorzy S.A., One More Level S.A., Ekipa Holding S.A., Ice Code Games S.A.

# RADA NADZORCZA

**Michał Damek**  
Przewodniczący

Od lat związany ze środowiskiem biznesowym i obsługą podmiotów gospodarczych, ze szczególnym uwzględnieniem spółek publicznych. Doradza wielu podmiotom w zakresie prawidłowego wykonywania obowiązków informacyjnych.

**Małgorzata Targosz**

Zajmuje się bieżącą obsługą prawną spółek, w tym opracowywaniem projektów dokumentacji, sporządzaniem opinii prawnych oraz umów, a także doradztwem z zakresu compliance.

**Edyta Sadowska**

Współzałożycielka firmy informatycznej. Łączy kompetencje z zakresu medycyny i biznesu, wnosząc perspektywę użytkownika końcowego oraz praktyczne podejście do projektowania usług i produktów.

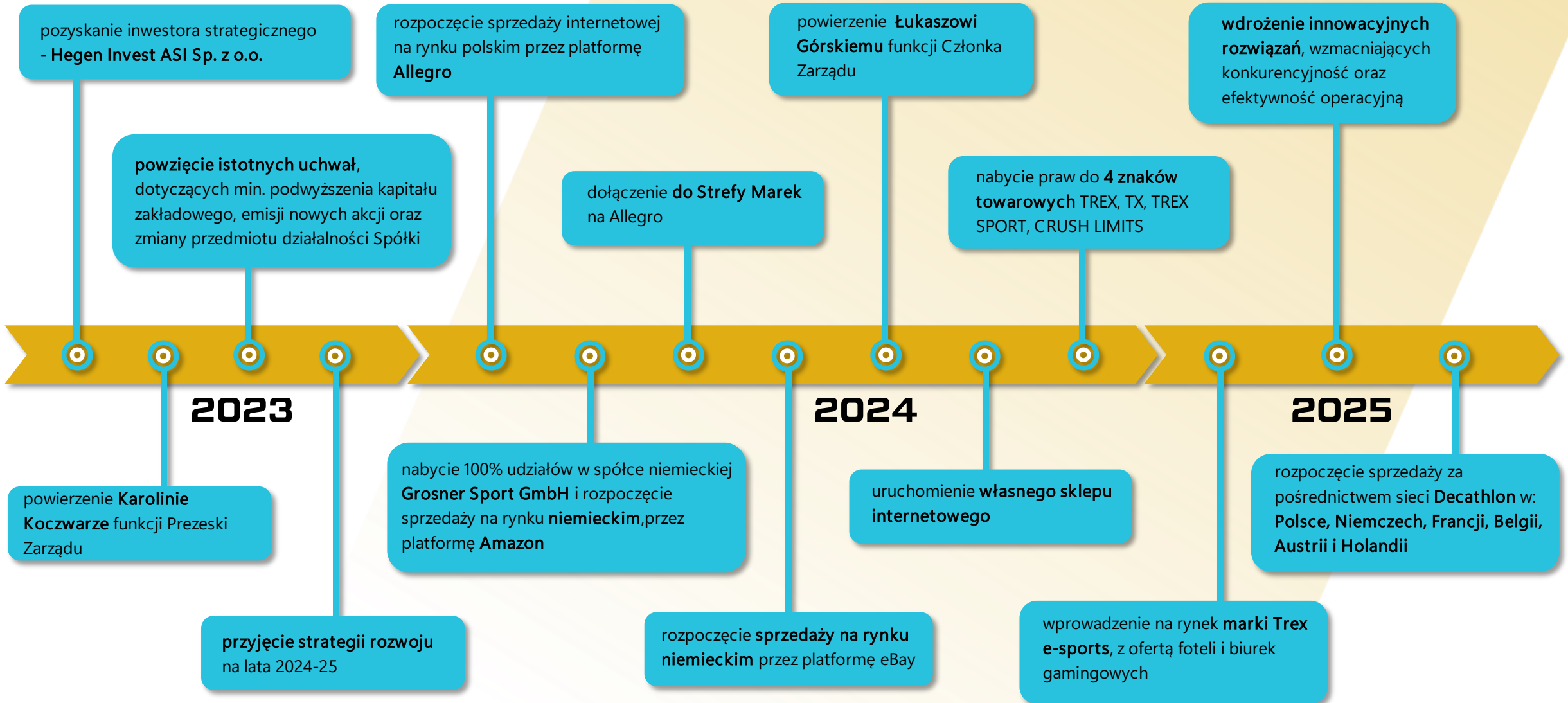
**Jakub Zamojski**

Radca prawny. Specjalizuje się w doradztwie dla zarządów, wspólników i rodzin w zakresie prawa spółek oraz projektów strategicznych.

**Paweł Zań**

Od ponad 15 lat współpracuje z firmami z obszaru technologii, infrastruktury IT oraz rozwoju biznesu. Specjalizuje się w rozwoju i wdrażaniu rozwiązań wspierających efektywność operacyjną organizacji.

# KLUCZOWE WYDARZENIA



# NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

w I kwartale 2026 r.

18 lutego - przyjęcie nowej strategii na lata 2026-27

23 lutego - rozpoczęcie sprzedaży na rynku **francuskim** przez sklep internetowy

3 marca - utworzenie spółki celowej, przeznaczonej do uruchomienia nowej Platformy Sprzedażowej na rynkach: polskim, niemieckim, czeskim i słowackim (start Platformy jest przewidziany na 31 października 2026 r.)

30 marca - rozpoczęcie sprzedaży na rynku **węgierskim** poprzez platformę Decathlon

lut

marzec

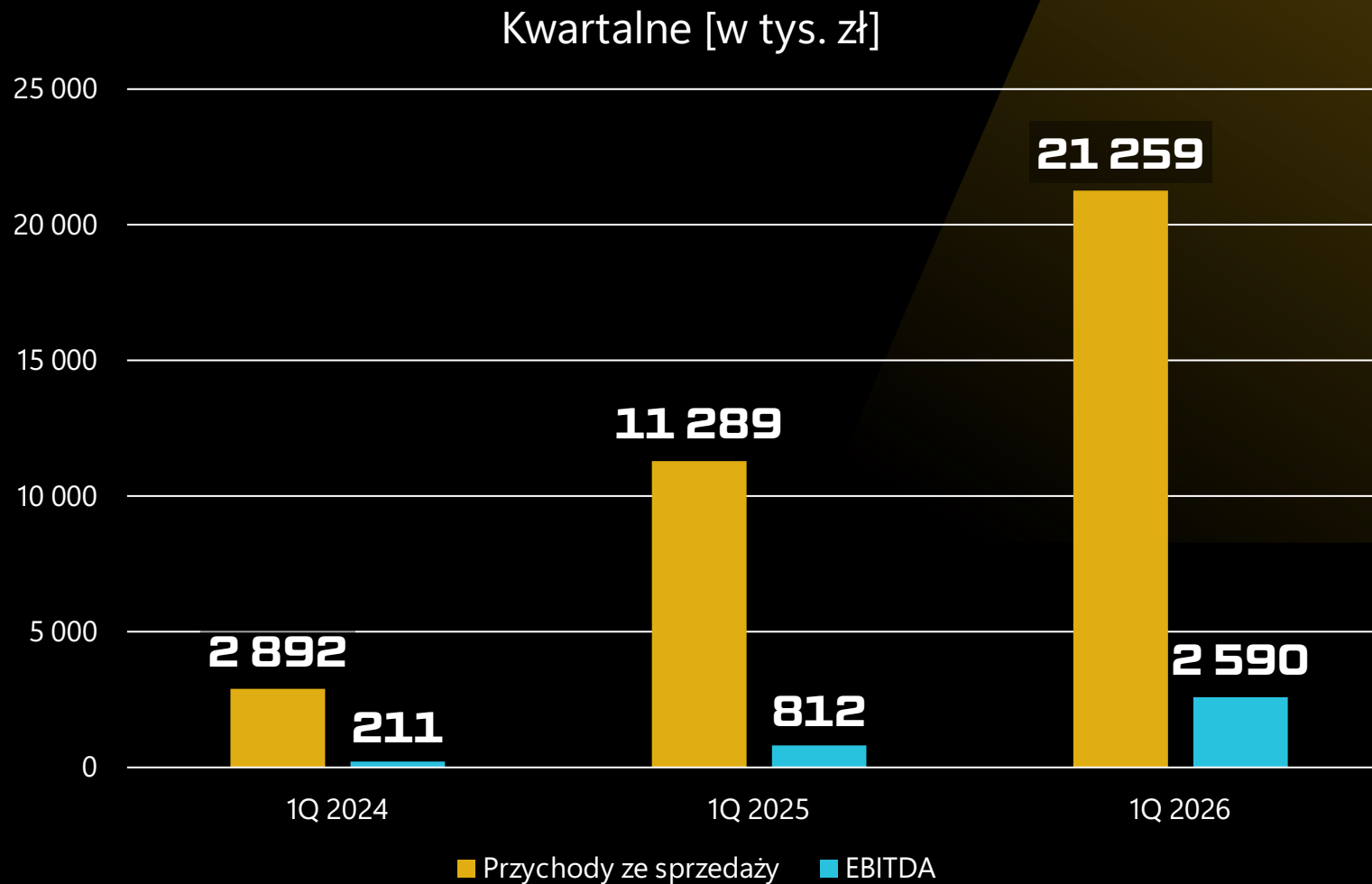
19 lutego - rozpoczęcie sprzedaży na rynku **austriackim** przez sklep internetowy

27 lutego - rozpoczęcie sprzedaży na rynku **holenderskim** przez sklep internetowy

18 marca - publikacja prognoz finansowych na lata 2026 i 2027

31 marca - rozpoczęcie sprzedaży na rynku **rumuńskim** poprzez platformę Decathlon

# WYNIKI FINANSOWE



# CELE STRATEGICZNE

## Filar I

**Ekspansja geograficzna**  
- idziemy tam, gdzie są klienci

Systematyczne budowanie obecności na kluczowych rynkach europejskich oraz na wszystkich liczących się platformach marketplace.

Ekspansja realizowana będzie etapowo, w oparciu o analizę potencjału rynkowego i zdolności operacyjnych.

## Filar II

**Rozwój oferty**  
– niezrównany wybór w każdej cenie

Strategia produktowa zakłada pogłębianie kluczowych kategorii oraz stopniowe rozszerzanie oferty o nowe, komplementarne segmenty.

## Filar III

**Technologia i efektywność operacyjna**

Technologia stanowi fundament skalowania działalności Grupy, umożliwiając wzrost skali bez proporcjonalnego wzrostu kosztów.

# PROGNOZY FINANSOWE

**2026**

Przychody  
ze sprzedaży: **76** mln zł

zysk EBITDA: **4,9** mln zł

**2027**

Przychody  
ze sprzedaży: **114** mln zł

zysk EBITDA: **8,3** mln zł

# TREX SPORT

## Kontakt:

TREX S.A.  
Długa 24/13,  
31-146 Kraków

tel. (012) 351 03 15

e-mail: [biuro@trexsa.pl](mailto:biuro@trexsa.pl)

