

W I kw. 2026 roku Highlander Enterprise S.A. odnotował wzrost przychodów oraz poprawę efektywności kosztowej

Highlander Enterprise S.A., spółka specjalizująca się w produkcji i sprzedaży produktów do stylizacji paznokci pod marką „8belle” oraz produkcji grafenu, w I kwartale 2026 roku konsekwentnie realizowała strategię rozwoju na lata 2025–2028, odnotowując dynamiczny wzrost przychodów oraz istotną poprawę efektywności kosztowej. Działania operacyjne koncentrowały się przede wszystkim na rozwoju marki „8belle”, rozbudowie profesjonalnych kanałów sprzedaży oraz dalszej optymalizacji struktury kosztowej. Jednocześnie miniony kwartał stanowił kolejny etap transformacji modelu biznesowego Spółki, obejmującej stopniowe przejście od działalności opartej na technologiach grafenowych w kierunku segmentu kosmetycznego, przy jednoczesnym wykorzystaniu posiadanych kompetencji technologicznych w nowoczesnych produktach beauty.

W I kwartale 2026 roku Spółka osiągnęła 0,11 mln zł przychodów netto ze sprzedaży wobec 0,01 mln zł rok wcześniej, co potwierdza odbudowę po bardzo trudnym okresie restrukturyzacji i wejście na ścieżkę wzrostu. Jednocześnie pomimo podejmowanych działań budujących marki i sprzedaż - Highlander Enterprise S.A. istotnie ograniczyła poziom kosztów działalności operacyjnej, które spadły z 0,64 mln zł do 0,38 mln zł. Szczególnie widoczna była redukcja kosztów amortyzacji związanych z historycznym segmentem działalności grafenowej.

Strata netto Spółki w I kwartale 2026 roku wyniosła 0,15 mln zł wobec 0,36 mln zł straty rok wcześniej, co oznacza poprawę wyniku netto o blisko 60% rok do roku. Jednocześnie bieżące wyniki finansowe wciąż pozostają obciążone kosztami związanymi z historyczną działalnością grafenową, jednak konsekwentnie realizowane działania restrukturyzacyjne i optymalizacyjne stopniowo ograniczają ich oddziaływanie na działalność operacyjną.

- Pierwszy kwartał 2026 roku był dla nas okresem dalszej stabilizacji działalności operacyjnej oraz konsekwentnej realizacji założeń strategicznych. Widzimy wyraźną poprawę wyników finansowych rok do roku, zarówno po stronie przychodowej, jak i kosztowej. Szczególnie istotne jest dla nas ograniczanie wpływu historycznych kosztów działalności grafenowej na bieżące wyniki oraz budowanie stabilnych fundamentów pod rozwój segmentu beauty - mówi Artur Górski, Prezes Zarządu Highlander Enterprise S.A. Prowadzony od końca 2024 roku proces restrukturyzacji i optymalizacji kosztów przynosi wymierne efekty. Naszym celem pozostaje osiągnięcie takiej skali działalności operacyjnej, która pozwoli na trwałą poprawę rentowności i dalszy rozwój marki „8belle”. Zakładamy, że przełom III i IV kwartału 2026 roku powinien być momentem dalszego ograniczenia wpływu kosztów historycznych na wyniki Spółki – dodaje Prezes Zarządu.

W I kwartale br. Highlander Enterprise S.A. prowadził intensywne działania mające na celu dalszy rozwój profesjonalnych kanałów sprzedaży produktów marki „8belle”. Spółka pozyskała nowych dystrybutorów na rynku polskim, którzy odpowiadać będą za rozwój sprzedaży w kolejnych regionach kraju. Równolegle prowadzone były działania ukierunkowane na budowę relacji handlowych na rynkach zagranicznych oraz stopniowe przygotowanie marki do ekspansji międzynarodowej.

Model rozwoju przyjęty przez Spółkę zakłada budowę profesjonalnej marki dedykowanej przede wszystkim salonom kosmetycznym, stylistom paznokci oraz profesjonalistom z branży beauty.

Strategia sprzedażowa opiera się na wyspecjalizowanych kanałach dystrybucji oraz współpracy z partnerami branżowymi, zamiast sprzedaży masowej realizowanej poprzez sieci handlowe czy ogólne platformy marketplace.

Jednym z kluczowych wydarzeń pierwszego kwartału było zawarcie 19 lutego 2026 roku umowy o współpracy z Booksy International sp. z o.o. – operatorem jednej z najważniejszych platform rezerwacyjnych i e-commerce w sektorze beauty & wellness – na mocy której produkty marki „8belle” zostały udostępnione użytkownikom platformy Booksy na rynku polskim. Współpraca ta stanowi istotny element strategii dywersyfikacji kanałów sprzedaży oraz wzmacniania rozpoznawalności marki w profesjonalnym segmencie rynku kosmetycznego.

W pierwszym kwartale 2026 roku Spółka kontynuowała rozwój portfolio produktów wykorzystujących technologie grafenowe. Oferta marki „8belle” została rozszerzona o kolejny produkt zawierający grafen – żel budujący Expert Graphene Rose Essence – co pozostaje zgodne z założeniami strategicznymi zakładającymi łączenie kompetencji technologicznych Spółki z rozwojem segmentu beauty.

Jednocześnie Highlander Enterprise S.A. rozpoczęła rozwój nowej kategorii produktowej obejmującej urządzenia dedykowane branży kosmetycznej. W lutym 2026 roku do sprzedaży trafiły pierwsze urządzenia marki „8belle”, obejmujące lampy UV LED oraz pochłaniacze pyłu. Segment urządzeń stanowi element budowy kompleksowej oferty produktowej skierowanej do profesjonalnych salonów kosmetycznych oraz stylistów paznokci.

- Konsekwentnie rozwijamy portfolio marki „8belle”, odpowiadając na oczekiwania profesjonalistów branży beauty. Widzimy rosnące zainteresowanie produktami wykorzystującymi technologię grafenową, dlatego sukcesywnie rozszerzamy ofertę o kolejne rozwiązania oparte na naszych kompetencjach technologicznych. Rozwój segmentu urządzeń kosmetycznych stanowi natomiast naturalny kierunek budowy kompleksowej oferty dla salonów i stylistów. Naszą ambicją jest stworzenie silnej, profesjonalnej marki beauty, rozpoznawalnej zarówno na rynku krajowym, jak i – w perspektywie kolejnych lat – również na wybranych rynkach zagranicznych. Koncentrujemy się na jakości produktów, profesjonalnych kanałach sprzedaży oraz budowie długoterminowych relacji z partnerami handlowymi i środowiskiem stylistów paznokci - dodaje Sylwia Gołębiewska, Wiceprezes Zarządu Highlander Enterprise S.A.

Na koniec marca 2026 roku aktywa Spółki wynosiły 2,41 mln zł, natomiast kapitały własne 299 tys. zł. Highlander Enterprise S.A. utrzymywała również dodatnie przepływy z działalności finansowej oraz kontynuowała działania mające na celu dalszą optymalizację struktury kosztowej i poprawę płynności operacyjnej.

Po okresie bilansowym, w maju 2026 roku, Spółka podpisała także umowę agencyjną z Aurumaris sp. z o.o., w ramach której będzie pośredniczyć w pozyskiwaniu nowych kontrahentów dla sprzedaży produktów marki Aurumaris. Współpraca ta może stanowić dodatkowe źródło przychodów oraz umożliwić dalsze wykorzystanie rozwijanych kompetencji i relacji handlowych w segmencie kosmetycznym.

Dodatkowo Spółka prowadziła działania związane z przygotowaniem do rozpoczęcia sprzedaży odzieży UV rozwijanej pod marką „Brown as Berries”, obejmującej m.in. stroje kąpielowe UV wykonane z opatentowanej tkaniny przepuszczającej promienie słoneczne, a jednocześnie chroniącej skórę dzięki zintegrowanemu filtrowi SPF 35.

Równolegle Zarząd Highlander Enterprise S.A. intensywnie pracował nad pozyskiwaniem nowych odbiorców oferowanych produktów grafenowych, prowadząc rozmowy z potencjalnymi partnerami reprezentującymi różne branże.

Spółka zakłada, że kolejne kwartały będą okresem dalszego rozwoju segmentu beauty, wzmacniania pozycji marki „belle” w profesjonalnym segmencie rynku oraz kontynuacji działań zmierzających do poprawy rentowności i zwiększania skali działalności operacyjnej.

O spółce:

Highlander Enterprise S.A. (wcześniej Advanced Graphene Products S.A.) specjalizuje się w produkcji i sprzedaży hybrydowych lakierów do paznokci pod marką „belle” oraz szerokiej gamy produktów i akcesoriów kosmetycznych. Spółka zajmuje się także wytwarzaniem i dystrybucją grafenu przeznaczonego do takich zastosowań jak kompozyty węglowe, filamenty 3d, farby czy polimery.

Kontakt dla mediów:

Piotr Murjas

Tel.: +48 697 613 011

E-mail: piotr.murjas@ccgroup.pl