

Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej GRODNO S.A.

*na lata 2020-2024**

**lata finansowe 2020/2021-2024/2025*

Dotychczasowa strategia rozwoju została zrealizowana.

1 Wejście do grona trzech największych podmiotów z branży do 2020 r.
Cel osiągnięty



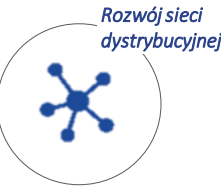
Według danych zebranych z hurtowni zrzeszonych w SHE za rok 2020 Grupa GRODNO jest drugą największą firmą w branży.

2 Dynamiczny rozwój w oparciu o dodatni wynik finansowy
Cel osiągnięty



25 nowych oddziałów

- 65 oddziałów w 2017 r.
- 90 oddziałów w 2020 r.



Przychody

- 2016/17 – 330 mln zł
- 2019/20 – 624 mln zł

+89%

EBITDA:

- 2016/17 – 14,8 mln zł
- 2019/20 – 23 mln zł

+55%

- Znaczący udział w segmencie LED
- Dynamiczny rozwój fotowoltaiki
- Wzrost udziału marki własnej LUNO
- Rozwój oferty automatyki budynkowej
- Szeroki wachlarz usług inżynieryjnych
- Wejście w nowe segmenty: rynek pomp ciepła

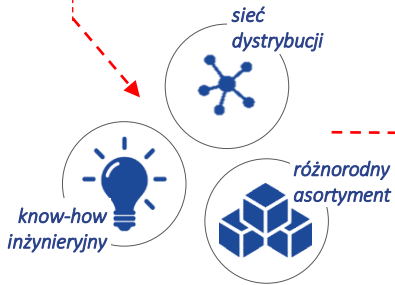
Źródła wartości Grupy GRODNO



Rynek i otoczenie rynkowe na którym działa Grupa GRODNO podlega dynamicznym zmianom. Dekarbonizacja i programy takie jak Europejski Zielony Ład w sposób gwałtowny wpływają na zmiany rynku elektrycznego i grzewczego. Zmiany technologiczne i cyfryzacja definiują nowe kanały dystrybucji i jednocześnie stwarzają możliwości do dalszego zwiększania efektywności działania.



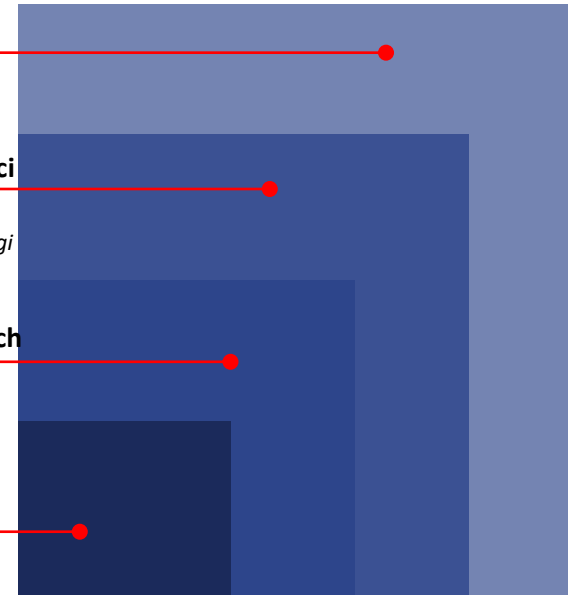
Misją Grupy GRODNO jest dostarczanie kompleksowych rozwiązań elektrotechnicznych, fotowoltaicznych, instalacyjnych i grzewczych w oparciu o bogaty know-how.



→ **GRODNO S.A. wyspecjalizowany partner biznesowy**

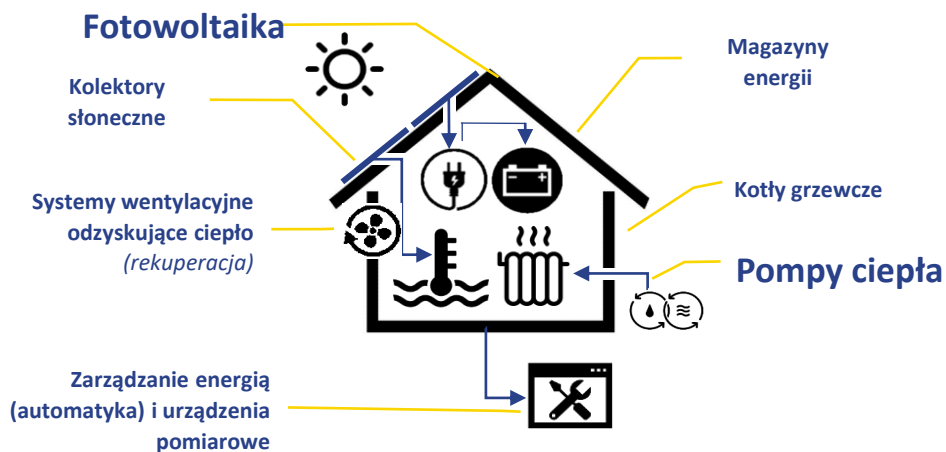
Źródła wartości dodanej GRUPY GRODNO

- 1 Silna pozycja jako dystrybutor materiałów elektrotechnicznych**
Grupa GRODNO jest drugim największym dystrybutorem elektrotechniki w Polsce – 90 punktów sprzedaży
- 2 Aktywność na rynku wykonawstwa instalacji elektrotechnicznych i instalacyjnych**
Zbudowane bliskie relacje biznesowe z siecią kilkunastu tysięcy instalatorów elektrotechnicznych i instalacyjnych w całej Polsce.
- 3 Szeroki know-how inżynierski – podstawą usług o wysokiej wartości**
W oparciu o wieloletnie doświadczone – Grupa GRODNO świadczy zaawansowane usługi inżynierskie tj.: projekty oświetleniowe, fotowoltaiczne, elektryczne oraz usługi audytu i doradcze w obszarach m.in inżynierii oświetlenia, rozwiązań automatyki, inżynierii grzewczej i fotowoltaiki.
- 4 Wykorzystywanie efektów synergii**
Kolejne obszary działania Grupy GRODNO przenikają się wzajemnie i są ze sobą ściśle powiązane – dzięki temu Grupa ma liczne przewagi konkurencyjne.





Wyspecjalizowany partner biznesowy z dominującym elementem Odnawialnych Źródeł Energii (OZE)



„W branży energetycznej zachodzą i będą zachodzić istotne zmiany, na które przygotowaliśmy się od wielu lat, umiejętnie rozwijając ofertę kompleksowych, energooszczędnych rozwiązań. Rozwój w tym obszarze będzie jednym z kluczowych elementów strategii Grupy na najbliższe lata. Pragniemy najlepiej jak to możliwe wykorzystać potencjał transformacji energetycznej. Oczekujemy, że w najbliższych latach nasza pozycja w branży OZE będzie znacząca.

Fotowoltaika jest i pozostanie jednym z kluczowych elementów naszego działania. Planujemy też dynamiczny rozwój w innych obszarach związanych z energooszczędnością, takich jak pompy ciepła, automatyka budynkowa, klimatyzacja i wentylacja, czy oświetlenie LED, tak aby klient otrzymywał od nas pełną ofertę i obsługę w zakresie realizacji nowoczesnych, energooszczędnych inwestycji. Tego rodzaju kompleksowość, w warunkach coraz większej roli zielonej energii, będzie nadawała ton rozwojowi Grupy w najbliższych latach.”

Andrzej Jurczak
Prezes Zarządu GRODNO S.A.

Cele strategiczne Grupy GRODNO na lata 2020-2024



Rynek i otoczenie rynkowe na którym działa Grupa GRODNO podlega dynamicznym zmianom. Dekarbonizacja i programy takie jak Europejski Zielony Ład w sposób gwałtowny wpływają na zmiany rynku elektrycznego i grzewczego. Zmiany technologiczne i cyfryzacja definiują nowe kanały dystrybucji i jednocześnie stwarzają możliwości do dalszego zwiększania efektywności działania.

Cele na lata 2020-2024

1

Intensywny rozwój fotowoltaiki i nowe możliwości w obszarze instalacji OZE



Budowa pozycji lidera oraz rozszerzanie kompetencji dostawcy kompleksowych rozwiązań opartych na OZE

2

Rozwój sieci sprzedaży i nowoczesnych kanałów dystrybucji



Dalszy rozwój sieci sprzedaży i wykorzystanie efektu skali poprzez nowoczesne kanały dystrybucji i nowe usługi dla klientów

3

Rozwój kompleksowych rozwiązań oraz oferty asortymentowej



Kompleksowość oferty i umiejętność oferowania gotowych rozwiązań jako główny element budowania przewagi konkurencyjnej

4

Specjalizacja dzięki poszerzeniu wiedzy inżynierskiej



Podnoszenie specjalistycznej wiedzy i kompetencji pracowników oraz klientów.

5

Zwiększenie efektywności działalności operacyjnej Grupy (optymalizacja)



Cyfryzacja i wykorzystanie nowych możliwości technicznych w zarządzaniu

CEL 1. Rozwój fotowoltaiki i nowych obszarów OZE

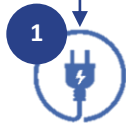
Zakres działania



Celem Grupy GRODNO jest zbudowanie znaczącej pozycji rynkowej dostawcy kompleksowych rozwiązań OZE w obszarach fotowoltaiki, urządzeń grzewczych (w tym pomp ciepła), kolektorów słonecznych, stacji ładowania pojazdów, magazynów energii oraz systemów automatyki.

GRODNO – wyspecjalizowany partner biznesowy z dominującym udziałem OZE.

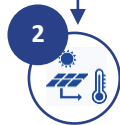
Grupa GRODNO jako dostawca rozwiązań OZE



1 FOTOWOLTAIKA

Wytwarzanie i zarządzanie energią elektryczną

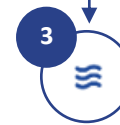
- Rozwijana przez Grupę GRODNO od 10 lat
- Obecnie ok. 15% udział w rynku
- Największa sieć sprzedaży fotowoltaiki w Polsce
- Dalszy potencjał do dynamicznego wzrostu



2 POMPY CIEPŁA

Wytwarzanie i zarządzanie energią cieplną

- Rozwijane przez Grupę GRODNO od 5 lat
- Pełna oferta w oparciu o wiodących producentów na rynku
- Efekty synergii w połączeniu z fotowoltaiką
- Ogromny potencjał rozwoju wynikający ze zmian rynkowych



3 OBSZARY UZUPEŁNIAJĄCE

Komplementarność oferty

- Systemy automatyki do zarządzania budynkami
- Magazynowanie energii
- Stacje ładowania pojazdów
- Kolektory słoneczne
- Kotły grzewcze (związane z OZE)

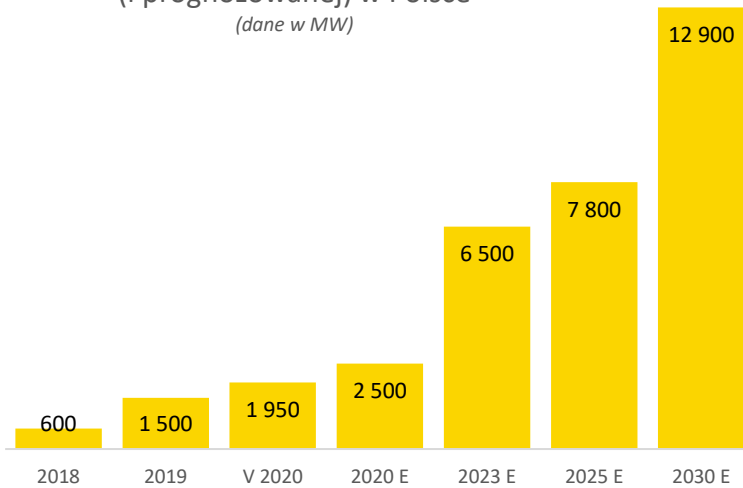
„Jesteśmy jednym z liderów zmian w obszarze fotowoltaiki. Chcemy być jednym z głównych graczy na rynku OZE.”

CEL 1. Rozwój fotowoltaiki i nowych obszarów OZE

Perspektywy rozwoju w segmencie fotowoltaiki

Źródła danych: Instytut Energetyki Odnawialnej

Wielkość mocy fotowoltaiki oddanej
(i prognozowanej) w Polsce
(dane w MW)



Nakłady inwestycyjne w segmencie fotowoltaiki

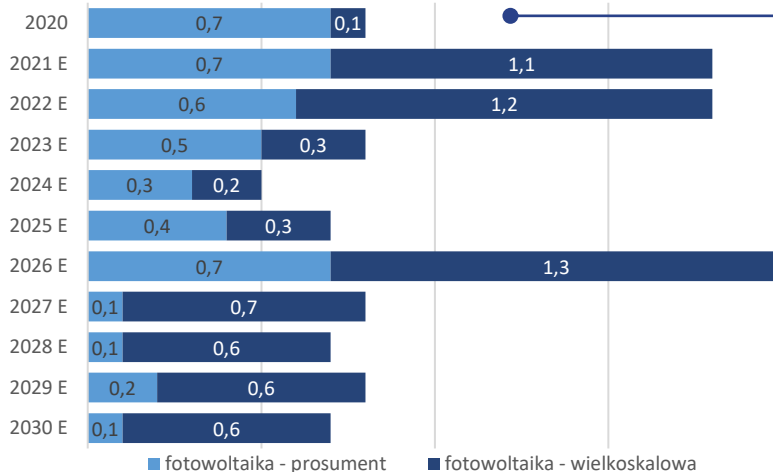
- są najwyższe nie tylko w branży OZE, ale w całej polskiej elektroenergetyce, także konwencjonalnej (węglowej i gazowej).

- 2019 – 3,5 mld zł
- 2020 E – 4 mld zł

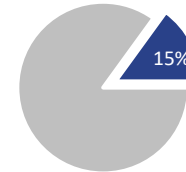
W celu wypełnienia celów KPEiK do 2030 r. prognozowane nakłady inwestycyjne – **38 mld zł** w tym:

- **18 mld zł** farmy wielkoskalowe,
- **20 mld zł** mikroinstalacje oraz instalacje przemysłowe.

Szacowany roczny przyrost mocy w segmencie
fotowoltaiki w Polsce (dane w GW)



Zarząd szacuje, że w 2020 roku Grupa GRODNO dostarczy na rynek instalacje o mocy ok 150 MW (tj. ok. 15% rynku)



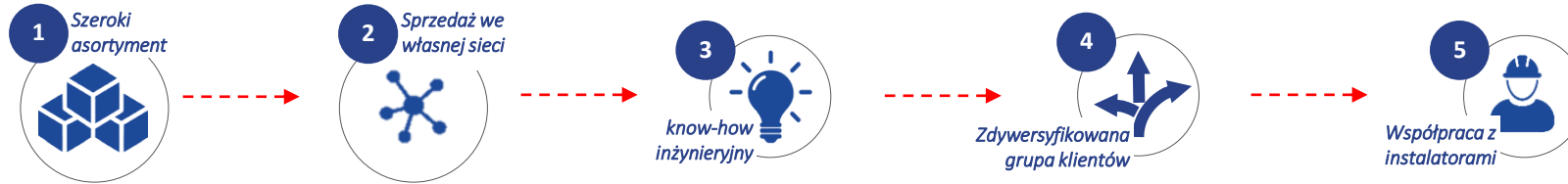
- W 2019 -2021 gwałtowny rozwój rynku w obszarze **mikroinstalacji** (Obecnie polski segment fotowoltaiki ma bardzo „prosumentcki” charakter)
- W 2021-2022 przewiduje się boom inwestycyjny w sektorze **farm fotowoltaicznych** (oddawane do eksploatacji będą projekty z trzech aukcji)
- Po roku 2025 opłacalność ekonomiczna niezależna od systemów wsparcia. Wzrost cen energii i przewidywany rozwój technologii spowoduje dostateczny wzrost wydajności zapewniający opłacalność instalacji fotowoltaicznej bez dodatkowego wsparcia

Wzrost rynku fotowoltaiki w najbliższych 10 latach

CEL 1. Rozwój fotowoltaiki i nowych obszarów OZE

Wypracowane przez Grupę GRODNO przewagi na rynku fotowoltaiki

„Oprócz instalacji fotowoltaicznych oferujemy także cały pakiet rozwiązań energooszczędnych takich jak oświetlenie LED, pompy ciepła, sterowanie budynkami, systemy ich zasilania, magazynowanie energii co daje nam przewagę nad konkurentami oferującymi wyłącznie fotowoltaikę”



- Różnorodność oferty
- Wysoka dostępność towarów
- Współpraca z wiodącymi dostawcami

- 90 punktów sprzedaży w całej Polsce
- Kanał internetowy
- Programy partnerskie i lojalnościowe

Usługi projektowe:

- Audyt budynku
- Projekt instalacji
- Dobór komponentów
- Obsługa wniosków dotacyjnych
- Pomoc techniczna



- Instalatorzy – główny odbiorca towarów Grupy GRODNO
- Sieć kilku tysięcy współpracujących instalatorów pokrywa całą Polskę
- Wypracowany model współpracy
- Duża elastyczność zakresu prac
- Potencjał do obsługi instalacji w innych obszarach

Wartość dodana bazująca na oferowaniu rozwiązań

1. Generalne wykonawstwo w oparciu o współpracujących instalatorów w całym kraju (ok. 25% sprzedaży)



Duża skala działalności (cały kraj)

Efektywna ścieżka dotarcia do klientów



2. Sprzedaż do kilku tysięcy instalatorów ściśle współpracujących z Grupą GRODNO. (ok. 75% sprzedaży)

Wiodący dostawcy:

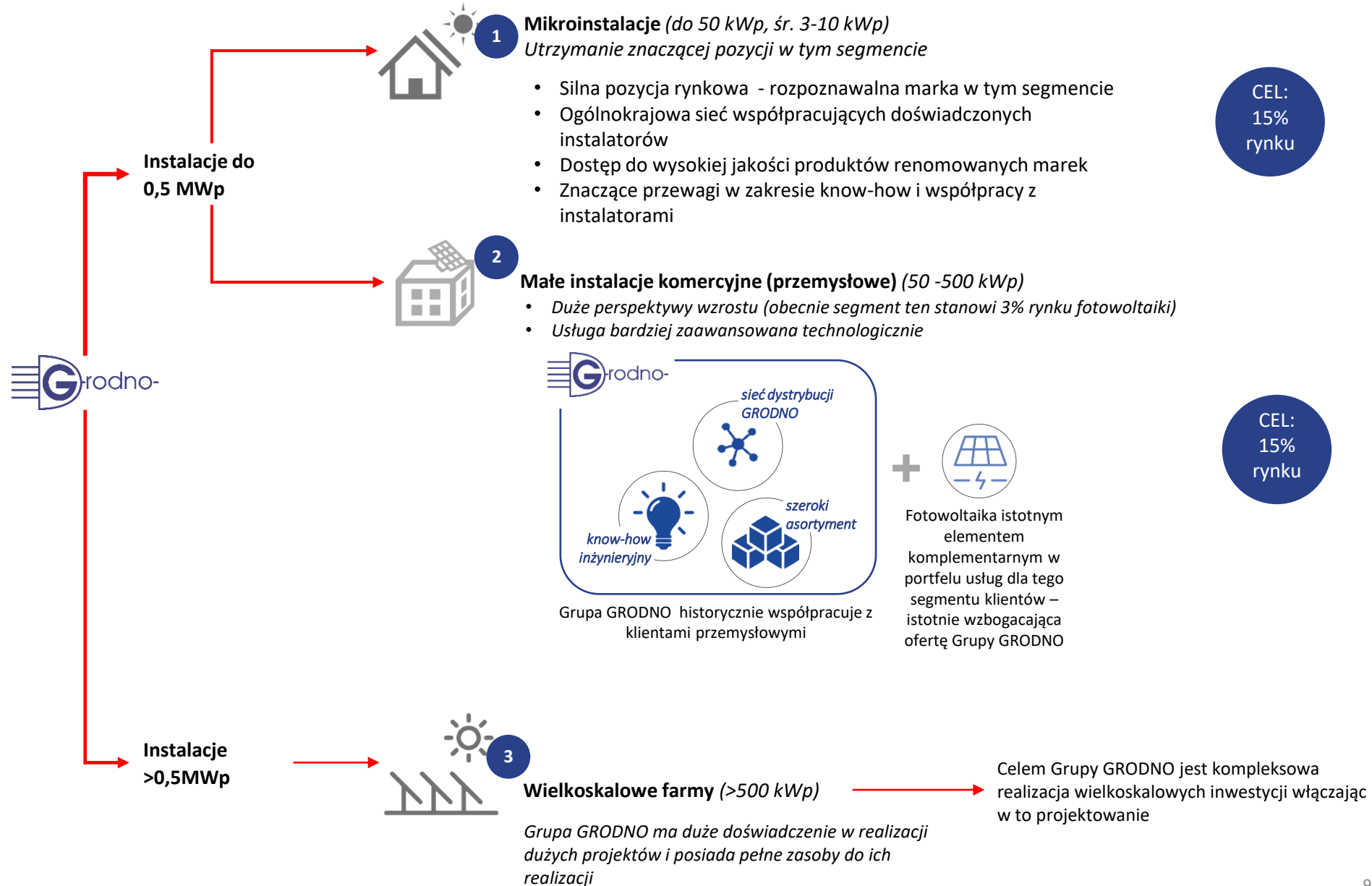


Dwa kanały sprzedaży Instalacji PV

Przedstawiony model działania ma zastosowanie również w innych obszarach działalności Grupy GRODNO

CEL 1. Rozwój fotowoltaiki i nowych obszarów OZE

Kierunki rozwoju Grupy GRODNO w segmencie fotowoltaiki

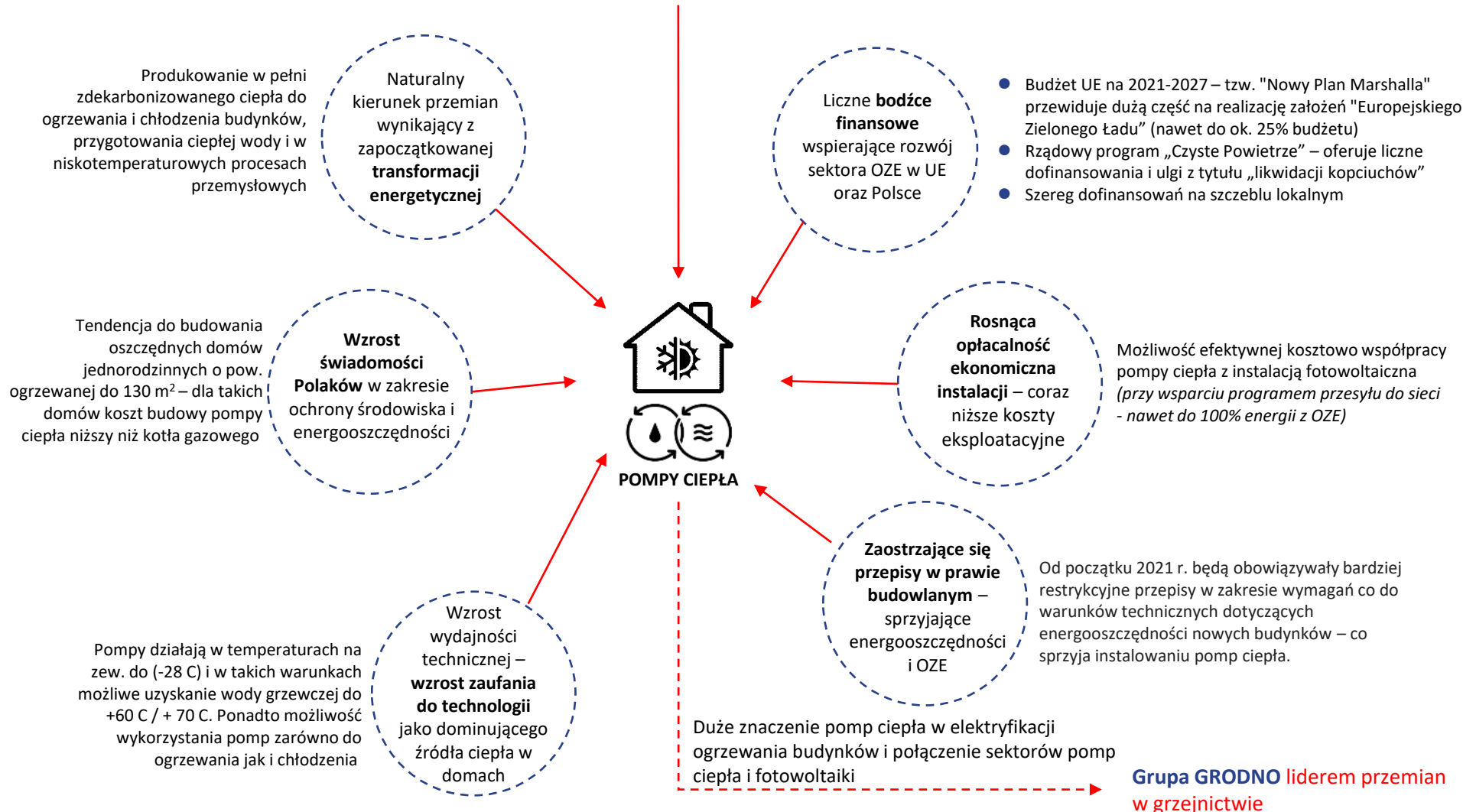


CEL 1. Rozwój fotowoltaiki i nowych obszarów OZE

Pompy ciepła – ogromny potencjał wzrostu

Nadchodzi rewolucja w grzejnictwie

Ogrzewanie generuje 2/3 kosztów utrzymania budynku. W perspektywie 5-10 lat pompy ciepła mają szansę zastąpić znaczną część rynku kotłów na paliwa stałe w obszarze budynków jednorodzinnych.

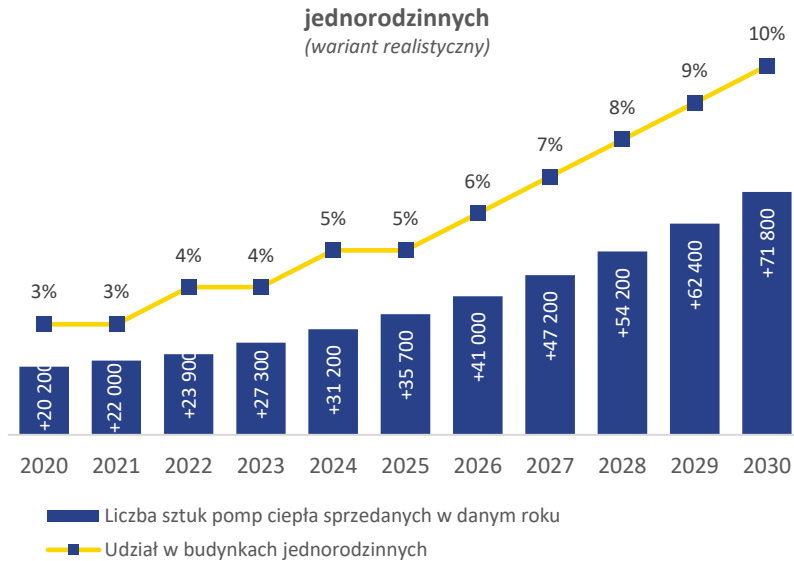


CEL 1. Rozwój fotowoltaiki i nowych obszarów OZE

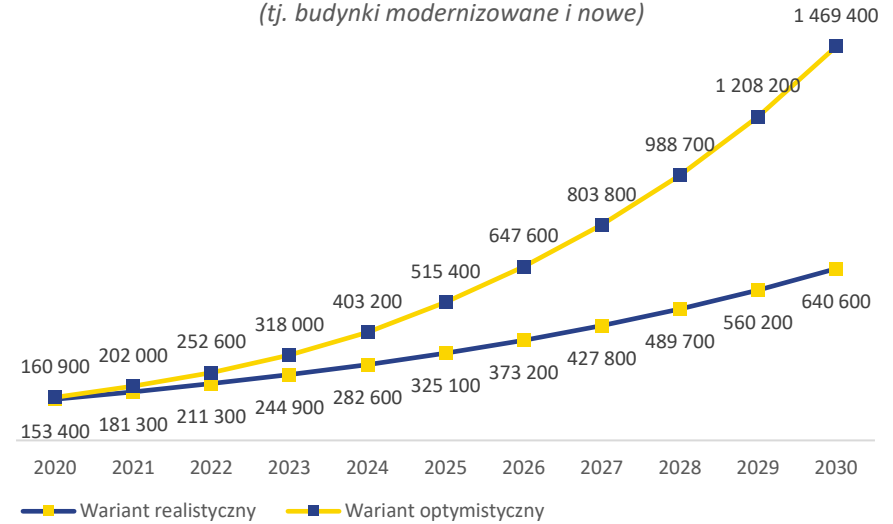
Pompy ciepła – ogromny potencjał wzrostu

Źródła danych: Polska Organizacja Rozwoju technologii Pomp Ciepła

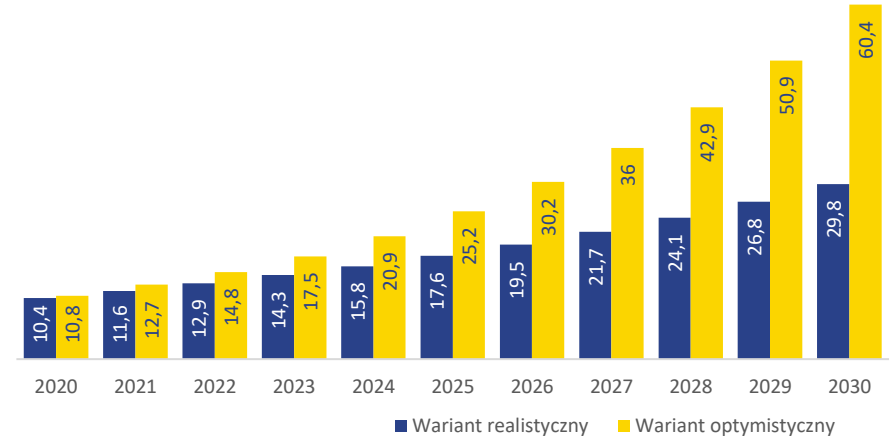
Prognoza sprzedaży pomp ciepła w ujęciu rocznym ogółem (w szt.) oraz wzrost udziału pomp w domach jednorodzinnych (wariant realistyczny)



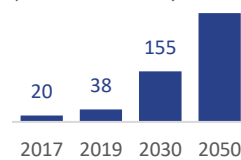
Liczba sztuk pomp ciepła do centralnego ogrzewania we wszystkich budynkach jednorodzinnych (tj. budynki modernizowane i nowe)



Prognozowana produkcja energii w oparciu o pompy ciepła (dane w PJ)



Liczba pomp ciepła globalnie (dane w mln szt.)

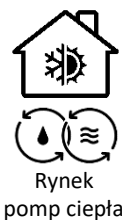


Trendy w Polsce wpisują się w trendy globalne



CEL 1. Rozwój fotowoltaiki i nowych obszarów OZE

Potencjał rozwoju pomp ciepła w Grupie GRODNO



Rynek pomp ciepła jest w początkowej fazie rozwoju. W perspektywie kolejnych lat pompy ciepła będą głównym urządzeniem grzewczym w budynkach. Grupa GRODNO już od 5 lat rozwija swoją ofertę w tym obszarze i jest w pełni przygotowana do obsługi rynku.

1 Współpraca z renomowanymi producentami

Współpraca z najważniejszymi producentami na rynku i rozwój oferty asortymentowej.

2 Wyszczególniony zespół wsparcia technicznego

Możliwość wsparcia sprzedaży na każdym jego etapie: od projektu, poprzez dobór odpowiednich urządzeń aż po serwis posprzedażowy.

3 Rozwój sieci współpracujących instalatorów

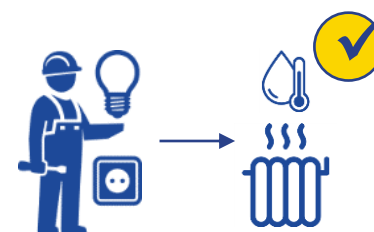
Do tej pory przeprowadziliśmy setki szkoleń na terenie całego kraju, w tym szkoleń certyfikacyjnych we współpracy z naszymi dostawcami. Obecnie nastąpi intensyfikacja działań w tym zakresie.

4 Największa sieć sprzedaży pomp ciepła w Polsce

Chcemy być partnerem pierwszego wyboru dla instalatorów pomp ciepła w Polsce.



Przewidujemy wzrost wartości magazynu (zapasów) pomp ciepła do wartości >20 mln zł w szczycie rynku



Transfer know-how w zakresie hydrauliki budynkowej

Sukces rynkowy



Sprzedaż min 2000 szt. pomp ciepła

2022

Sprzedaż min 5000 szt. pomp ciepła

2024

CEL 1. Rozwój fotowoltaiki i nowych obszarów OZE

Projekcja zdarzeń w segmencie OZE i spodziewane efekty strategii

Rynek pomp w fazie początkującej

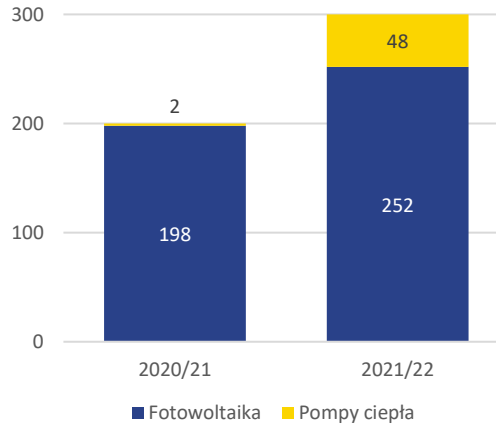
Spółka przewiduje rozwój rynku według schematu opracowanego w sektorze fotowoltaiki

5% rynku pomp ciepła do 2022 r.

Sprzedaż ok. 2 tys. sztuk urządzeń rocznie

Oczekiwane przychody z instalacji OZE w pierwszych latach strategii (dane w mln zł)

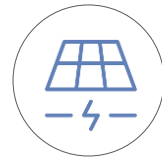
200 mln zł $\xrightarrow{+50\%}$ 300 mln zł



Od 2023 i dalej rynek pomp ciepła oraz ogólnych instalacji grzewczych o bardzo wysokiej dynamice wzrostu wartości



Pompy ciepła



Fotowoltaika

Cel:

OZE - 35% przychodów Grupy

Stąły wzrost wydajności paneli PV prowadzi do spadku cen instalacji

ETAP: 2021-2022

Spadek cen produktów fotowoltaiki oraz wzrost aktywności podmiotów konkurencyjnych

(Spółka przewiduje wzrost przychodów ale o mniejszej dynamice)

ETAP: 2023-2024

Konsolidacja na rynku dystrybucji i instalacji rozwiązań PV - pozostaną podmioty posiadające przewagę (skala, zaplecze magazynowe, sieć instalatorów)

ETAP: 2025 (i dalej)

Wzrost wydajności paneli PV na tyle znaczący, że instalacja opłacalna bez wsparcia finansowego – ponowny dynamiczny wzrost popytu w dużej skali.

15% udziału w rynku mikroinstalacji PV (2020)

2020

15% udziału w rynku instalacji PV dla przemysłu

2022

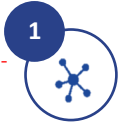
Sprzedaż 5000 szt. pomp ciepła rocznie

2024

CEL 2. Rozwój sieci sprzedaży

Wypracowane przewagi

Działalność dystrybucyjna – stabilne źródło przychodów Grupy GRODNO



Rozbudowana sieć sprzedaży

Grupa GRODNO posiada jedną z największych sieci sprzedaży materiałów technicznych w Polsce. Daje to grupie możliwość dalszego rozwoju poprzez poszerzenie oferowanego asortymentu. W celu dostarczenia wszystkich instalacji wykonywanych w budynku będzie następowało poszerzenie działalności o HEPAC i systemy zabezpieczeń



Szeroki i różnorodny asortyment

Ponad 35 tys. produktów z 24 głównych grup produktowych na stanie magazynowym i oferta ponad 200 czołowych producentów pozwala na zaspokojenie zróżnicowanych i dynamicznie zmieniających się potrzeb klientów



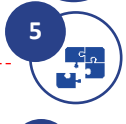
Wykwalifikowani pracownicy

Ponad 600 wyspecjalizowanych pracowników pozwala być blisko klienta i sprzedawać zaawansowane produkty i rozwiązania. Stałe podnoszenie ich kompetencji (dzięki działalności Akademii GRODNO) jest gwarancją dalszego rozwoju



Wsparcie techniczne sprzedaży

Wiedza inżynierska daje możliwość szerszego zaspokojenia potrzeb klienta i uzyskania przewagi konkurencyjnej.



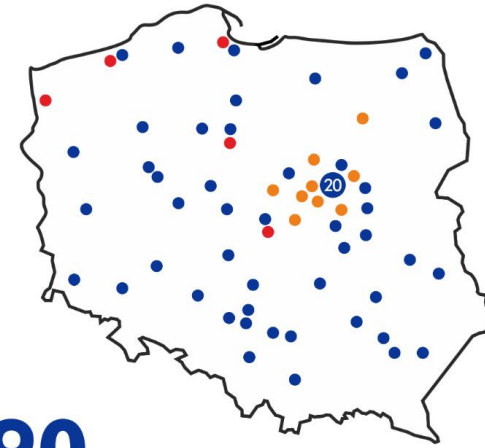
Skuteczne akwizycje

Grupa GRODNO posiada kompetencje w zakresie realizowania akwizycji. W swojej historii dokonała 8 przejść zakończonych sukcesem. Grupa aktywnie poszukuje możliwości dalszych akwizycji.



Zróżnicowana grupa odbiorców

Grupa GRODNO obsługuje ponad 70 tys. klientów rocznie i współpracuje z bardzo zróżnicowanymi pod kątem potrzeb klientami, takimi jak m.in: instalatorzy, zakłady przemysłowe, firmy utrzymania ruchu, hurtownie i sklepy, jednostki budżetowe, firmy z sektora Horeca czy zakłady energetyczne. Pozwala to Grupie wykorzystywać okresy koniunktury i dekonunktury na poszczególnych rynkach do stabilizacji przychodów.



90
oddziałów

- Ⓞ Punkty Grodno
- Ⓞ Punktów franczyzowych
- Ⓞ Punktów Bargo
- Ⓞ Punktów Magma

Historia i projekcja przychodów



CEL 3. Rozwój oferty asortymentowej i kompleksowych rozwiązań

Dalsze umacnianie pozycji na rynku dystrybucji elektrotechniki

„Jesteśmy drugim największym dystrybutorem elektrotechnicznym w Polsce. Chcemy być najlepszym partnerem dla każdego rodzaju instalatora.”



- HEPAC – nowa bardzo szeroka oferta produktowa
- Rozwój asortymentu OZE
- Rozwój marki własnej LUNO
- Dalsze stałe poszerzanie oferty we wszystkich obszarach



- Programy szkoleń i doskonalenia zawodowego dla Pracowników
- Szkolenia dla partnerów biznesowych
- Centra szkoleniowe realizowane przy współpracy z dostawcami
- Szkolenia certyfikacyjne



- Pomoc na każdym etapie procesu sprzedaży
- Projekty i ich realizacja



- Rozbudowa Centrum Dystrybucji
- Automatyzacja procesów
- Nowe formy dostaw
- Dostawy just in time dzięki szerokiej dostępności asortymentu w oddziałach



CEL 3. Rozwój oferty asortymentowej i kompleksowych rozwiązań

Kompleksowa oferta

„Celem Grupy GRODNO jest kompleksowe realizowanie zadań i rozwiązywanie problemów powstających podczas realizacji inwestycji elektrotechnicznych, fotowoltaicznych, grzewczych i klimatyzacyjnych oraz nieustanne dostosowywanie oferty asortymentowej”



35 tys. produktów magazynowych z obszarów:

- Fotowoltaika
- Oświetlenie
- Wentylacja, klimatyzacja, systemy grzewcze (w tym pompy ciepła)
- Kable i przewody
- Aparatura modułowa
- Automatyka przemysłowa
- Automatyka budynkowa
- Alarmy i monitoring, systemy przeciwpożarowe
- Kanały, rury, trasy kablowe, wyposażenie do kabli
- Materiały łączeniowe i izolacyjne
- Narzędzia i mierniki
- Ochrona odgromowa
- Odzież ochronna i BHP
- Osprzęt instalacyjny
- Rozdzielnice i obudowy
- Słupy oświetleniowe i energetyczne



Ponad 30 specjalistów wsparcia technicznego w obszarach:

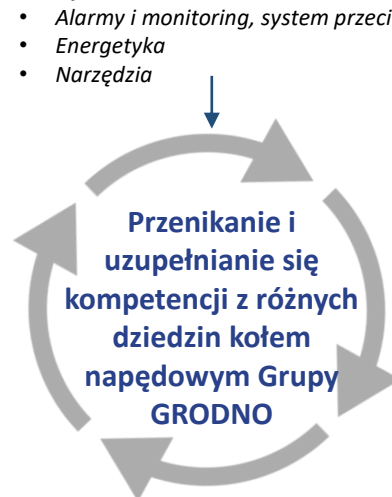
- Fotowoltaika
- Klimatyzacja, wentylacja i systemy grzewcze (w tym pompy ciepła)
- Kable i przewody
- Przemysł
- Oświetlenie
- Oświetlenie dekoracyjne
- Osprzęt instalacyjny
- Automatyka budynkowa
- Dystrybutorzy
- Infrastruktura i budownictwo
- Alarmy i monitoring, system przeciwpożarowe
- Energetyka
- Narzędzia



Realizowane projektowo i koncepcyjnie po stronie GRODNO a wykonawczo ze współpracującymi partnerami:

Usługi audytu, doboru i projektowania:

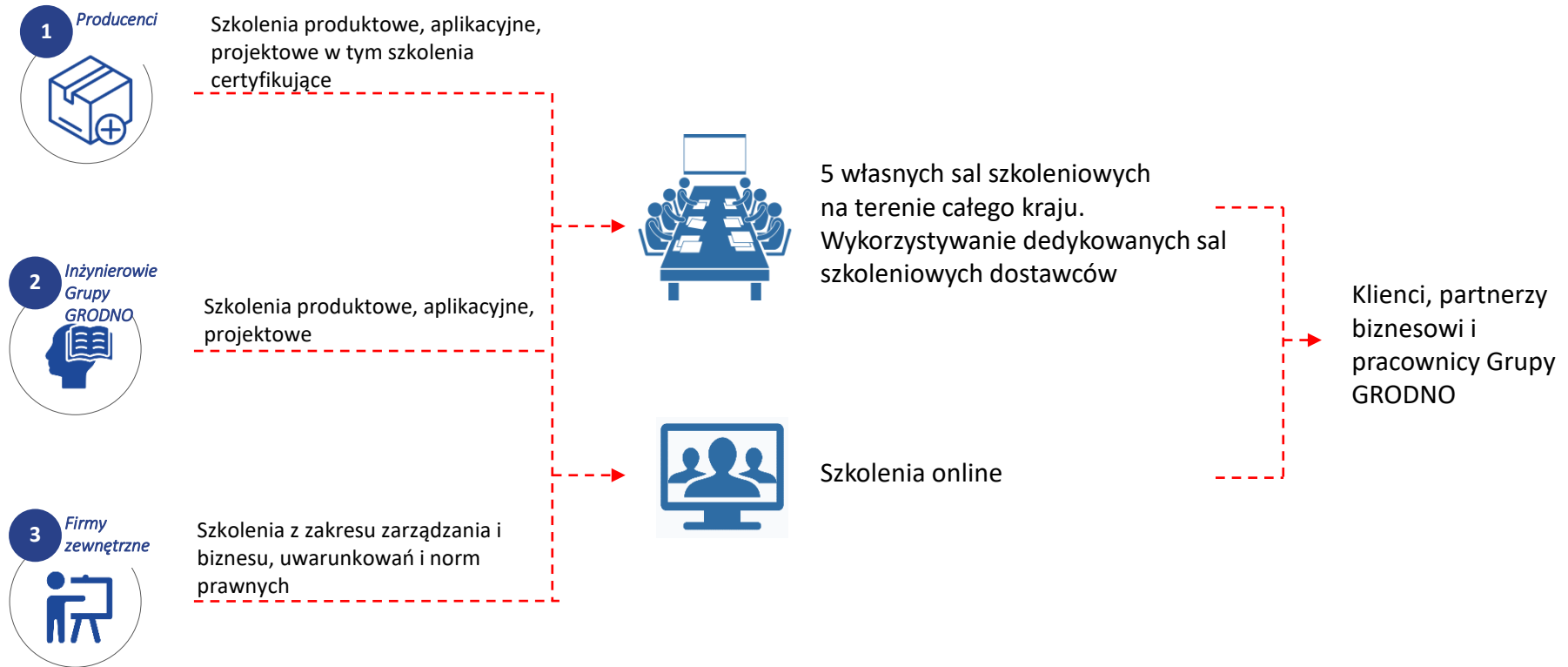
- Układów zasilania SN/nn
- Układów automatyki przemysłowej
- Systemów fotowoltaicznych w tym wielkoskalowych farm
- Systemów klimatyzacyjnych w tym VFR i systemów wody lodowej
- Systemów automatyki budynkowej
- Systemów oświetleniowych



CEL 4. Specjalizacja dzięki poszerzaniu wiedzy inżynieryjnej

Akademia GRODNO

„Wiedza jest motorem i warunkiem zmian technologicznych. Jednocześnie przepływ informacji jest jednym z największych wyzwań stojących przed organizacjami. Dlatego powołaliśmy do życia Akademię GRODNO”.



CEL 5. Zwiększenie efektywności działalności Grupy GRODNO

Nowoczesne kanały dystrybucji

„Chcemy poprzez wykorzystanie nowoczesnych kanałów dystrybucji a także dzięki efektowi skali działania zwiększyć naszą konkurencyjność dostarczając klientom nowe narzędzia i usługi”



GRODNO API

Interfejs do elektronicznej wymiany informacji pomiędzy systemami



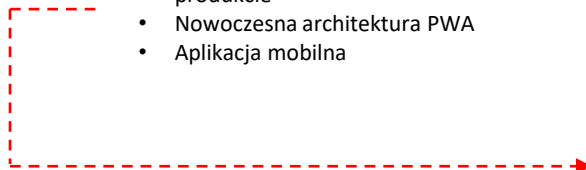
Platforma B2B, B2C

- System zarządzania informacją o produkcie
- Nowoczesna architektura PWA
- Aplikacja mobilna



Punkty sprzedaży

- Rozwiązania KIOSK do bezobsługowego procesu zakupu w punkcie sprzedaży
- Strefy click & collect



Możliwość odbioru:

- w ciągu 1h w każdym punkcie sprzedaży
- poza godzinami otwarcia oddziału (GRODNOmat)

CEL 5. Zwiększenie efektywności działalności Grupy GRODNO

Zakres działania

„Zastosowanie nowoczesnych rozwiązań software’owych i organizacyjnych pozwala na nowe spojrzenie na wszystkie procesy w firmie. Będziemy to robili, dokonując oceny szczególnie pod kątem jakości i produktywności.”



Optymalizacja działalności GRUPY GRODNO

1

Logistyka i zarządzanie przepływem towarów

Rozbudowa centrum dystrybucji

- Rozbudowa z 6 tys. m² do 12 tys. m²
- Wdrożenie wysoko skalowalnego WMS
- Automatyka

Uproszczenie procesów

2

Cyfryzacja procesów zarządczych

Wraz ze wzrostem skali działania Grupy GRODNO niezbędna jest aktualizacja narzędzi zarządzania procesami wewnątrz firmy.

- Rozbudowa systemu informatycznego wspierającego zarządzanie przedsiębiorstwem
- Automatyzacja części procesów zarządczych – efektywniejsze wychwytywanie zdarzeń
- Efektywne planowanie i monitorowanie KPI
- Optymalizacja narzędzi controllingu wewnętrznego i zarządzania procesami
- Usprawnienia budżetowania



Wzrost produktywności

Cel

do
2 mln zł
oszczędności
rocznie

Dziękujemy za uwagę



Kontakt:

Ewelina Raczkowska

Koordynator ds. Obowiązków Informacyjnych
GPW/KNF

ir@grodno.pl

GRODNO S.A.

ul. Kwiatowa 14
05-126 Nieporęt
www.grodno.pl