



**GRODNO S.A.**  
**SKONSOLIDOWANY RAPORT**  
**ZA I PÓŁROCZE 2021/22**

16 grudnia 2021 r.

# LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,

w imieniu Zarządu GRODNO S.A. przedstawiam Państwu raport za pierwsze półrocze roku obrotowego 2021/22, które możemy podsumować jako okres kolejnych rekordów i najszybszego rozwoju w dotychczasowej historii naszej Firmy.

Rozpoczęte wiosną ożywienie w branży elektrotechnicznej, utrzymująca się koniunktura na rynku nieruchomości, a także bardzo szybki rozwój polskiego sektora OZE znalazły odzwierciedlenie w wysokiej sprzedaży Grupy. W pierwszym półroczu wyniosła ona rekordowe 541,9 mln zł, co oznacza wzrost o 61% rdr. W samym okresie lipiec - wrzesień Grupa wygenerowała ponad 300,6 mln zł przychodów (+61% rdr) i był to najwyższy poziom sprzedaży odnotowany przez Grupę w pojedynczym kwartale. W sierpniu br. miesięczne skonsolidowane przychody po raz pierwszy przekroczyły poziom 100 mln zł (+85% rdr).

Według ZPDE SHE, sprzedaż hurtowni elektrotechnicznych w okresie przypadającym na pierwsze półrocze naszego roku obrotowego wzrosła o ok. 43% rdr, zatem konsekwentnie rośliśmy szybciej od rynku. Zawdzięczamy to w dużym stopniu silnemu skoncentrowaniu Grupy na niezwykle perspektywicznym obszarze OZE, realizacji rekordowej liczby instalacji fotowoltaicznych oraz pomp ciepła, a także bardzo wysokiej sprzedaży w segmencie kabli i przewodów.

Rewelacyjna sprzedaż w pierwszym półroczu przełożyła się na 27,8 mln zł EBITDA, 24,5 mln zł zysku operacyjnego oraz 19,3 mln zł zysku netto. Są to historycznie najlepsze wyniki Grupy za ten okres roku, ponad dwukrotnie wyższe od odnotowanych w pierwszym półroczu 2020/21.

Doskonała koniunktura utrzymywała się również po zakończeniu okresu sprawozdawczego, co wpłynęło na wzrost sprzedaży w kolejnych miesiącach. W październiku przychody Grupy wyniosły 113,0 mln zł (+65% rdr), natomiast w listopadzie 113,8 mln zł (+78% rdr) i były to dwa najlepsze miesiące w historii Firmy. Sprzedaż za pierwsze osiem miesięcy bieżącego roku obrotowego wyniosła 768,4 mln zł (+64% rdr) i przekroczyła poziom przychodów za cały rekordowy rok 2020/21.

Perspektywy dalszego rozwoju Grupy oceniamy jako bardzo korzystne, przede wszystkim w związku z rosnącym popytem na energooszczędne rozwiązania i instalacje OZE, w szczególności pompy ciepła, komercyjną fotowoltaikę oraz magazyny energii. Na rozwój tego rynku już dziś istotny wpływ mają wysokie ceny energii elektrycznej oraz stały rozwój zielonych technologii, wpływające na efektywność i opłacalność instalacji. Tendencje te w najbliższych latach będą przybierać na sile i umożliwią istotne umocnienie pozycji rynkowej Grupy GRODNO, jako wiodącej polskiej Firmy multiinstalacyjnej.

Bardzo istotną i stabilną częścią naszego biznesu pozostaje działalność dystrybucyjna, obecnie dodatkowo wspomagana wciąż dobrą kondycją sektora budowlanego, a także presją inflacyjną. Oczekujemy, że sytuacja ta utrzyma się w najbliższych miesiącach i będzie korzystnie wpływać na wyniki Grupy w trzecim i czwartym kwartale 2021/22.

Dziękuję Państwu za zainteresowanie naszą działalnością i okazywane nam zaufanie. Zapraszam do lektury Raportu.

Andrzej Jurczak,  
Prezes Zarządu GRODNO S.A.

# SPIS TREŚCI

<b>1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....</b>	<b>4</b>
1.1. Skonsolidowane dane finansowe.....	4
1.2. Jednostkowe dane finansowe.....	5
1.3. Analiza wskaźnikowa.....	6
<b>2. AKTUALNA I PRZEWDYWANA SYTUACJA FINANSOWA.....</b>	<b>8</b>
2.1. Omówienie sytuacji ekonomiczno-finansowej.....	8
2.2. Zdarzenia, które miały istotny wpływ na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie oraz zdarzenia po zakończeniu prezentowanego okresu, które nie zostały odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym.....	12
2.3. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej jednego kwartału.....	14
2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych.....	14
<b>3. PODSTAWOWE INFORMACJE.....</b>	<b>15</b>
3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO S.A.....	15
3.1.1. Profil działalności.....	15
3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej.....	15
3.1.3. Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta i wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej.....	16
3.1.4. Strategia Grupy Kapitałowej.....	16
3.2. Jednostka dominująca.....	18
3.2.1. Podstawowe informacje korporacyjne.....	18
3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza.....	19
3.2.3. Akcjonariat.....	20
3.2.4. Zatrudnienie.....	21
<b>4. OPIS DZIAŁALNOŚCI.....</b>	<b>22</b>
4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO.....	23
4.1.1. Dystrybucja.....	24
4.1.2. Odnawialne źródła energii (OZE).....	24
4.1.3. Oświetlenie.....	25
4.1.4. Rozwiązania dla przemysłu.....	27
4.1.5. Automatyka budynkowa.....	27
4.1.6. Kable i przewody.....	27
4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia.....	27
<b>5. POZOSTAŁE INFORMACJE.....</b>	<b>29</b>
5.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń.....	29
5.1.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym Emitenta.....	29
5.1.2. Czynniki ryzyka specyficzne dla Emitenta i jego branży.....	32
5.2. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	37
5.3. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.....	37
5.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe.....	38
5.5. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego, i ich zmian, oraz informacje które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań.....	38
<b>6. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....</b>	<b>39</b>

# 1. WYBRANE DANE FINANSOWE

## 1.1. Skonsolidowane dane finansowe

I półrocze roku obrotowego Emitenta obejmuje okres od 1 kwietnia do 30 września.

<b>SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW</b>	<b>IH 21/22 (tys. zł)</b>	<b>IH 20/21 (tys. zł)</b>	<b>dynamika</b>	<b>IH 21/22 (tys. EUR)</b>	<b>IH 20/21 (tys. EUR)</b>	<b>dynamika</b>
Przychody ze sprzedaży	541 860	335 732	61,4%	119 046	75 194	58,3%
Zysk z działalności operacyjnej	24 485	10 612	130,7%	5 379	2 377	126,3%
Zysk przed opodatkowaniem	24 084	10 546	128,4%	5 291	2 362	124,0%
Zysk netto	19 320	8 411	129,7%	4 245	1 884	125,3%
EBITDA*	27 807	13 391	107,7%	6 109	2 999	103,7%
Amortyzacja	3 322	2 779	19,5%	730	622	17,4%

<b>SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ</b>	<b>30.09.2021 (tys. zł)</b>	<b>31.03.2021 (tys. zł)</b>	<b>dynamika</b>	<b>30.09.2021 (tys. EUR)</b>	<b>31.03.2021 (tys. EUR)</b>	<b>dynamika</b>
Aktywa trwałe	121 345	108 790	11,5%	26 192	23 344	12,2%
Aktywa obrotowe	313 476	227 900	37,5%	67 663	48 902	38,4%
Aktywa razem	434 821	336 690	29,1%	93 855	72 246	29,9%
Środki pieniężne i ekwiwalenty	3 288	3 213	2,3%	710	690	2,9%
Zobowiązania	321 944	243 134	32,4%	69 491	52 171	33,2%
Zobowiązania długoterminowe	40 071	30 122	33,0%	8 649	6 464	33,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	281 874	213 011	32,3%	60 842	45 708	33,1%
Kapitał własny	112 877	93 557	20,7%	24 364	20 075	21,4%

<b>SPRAWOZDANIE Z PRZEPIWÓW PIENIĘŻNYCH</b>	<b>IH 21/22 (tys. zł)</b>	<b>IH 20/21 (tys. zł)</b>	<b>dynamika</b>	<b>IH 21/22 (tys. EUR)</b>	<b>IH 20/21 (tys. EUR)</b>	<b>dynamika</b>
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	-5 192	4 071	-	-1 141	912	-
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-12 132	-3 206	-	-2 665	-718	-
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	17 400	-349	-	3 823	-78	-
Przepływy pieniężne netto razem	75	515	-85,4%	16	115	-86,1%
Środki pieniężne na początek okresu	3 213	2 183	47,2%	706	489	44,4%
Środki pieniężne na koniec okresu	3 288	2 698	21,9%	722	604	19,5%

<b>SPRAWOZDANE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM</b>	<b>IH 21/22 (tys. zł)</b>	<b>IH 20/21 (tys. zł)</b>	<b>dynamika</b>	<b>IH 21/22 (tys. EUR)</b>	<b>IH 20/21 (tys. EUR)</b>	<b>dynamika</b>
Kapitał własny na początek okresu	93 557	81 043	15,4%	20 075	17 390	15,4%
Kapitał własny na koniec okresu	112 877	89 455	26,2%	24 364	19 195	26,9%

## 1.2. Jednostkowe dane finansowe

<b>SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW</b>	<b>IH 21/22 (tys. zł)</b>	<b>IH 20/21 (tys. zł)</b>	<b>dynamika</b>	<b>IH 21/22 (tys. EUR)</b>	<b>IH 20/21 (tys. EUR)</b>	<b>dynamika</b>
Przychody ze sprzedaży	531 780	320 656	65,8%	116 831	71 817	62,7%
Zysk z działalności operacyjnej	19 883	8 209	142,2%	4 368	1 839	137,5%
Zysk przed opodatkowaniem	19 538	8 151	139,7%	4 292	1 826	135,0%
Zysk netto	15 666	6 449	142,9%	3 442	1 444	138,4%
EBITDA*	22 833	10 662	114,2%	5 016	2 388	110,1%
Amortyzacja	2 949	2 453	20,2%	648	549	18,0%

<b>SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ</b>	<b>30.09.2021 (tys. zł)</b>	<b>31.03.2021 (tys. zł)</b>	<b>dynamika</b>	<b>30.09.2021 (tys. EUR)</b>	<b>31.03.2021 (tys. EUR)</b>	<b>dynamika</b>
Aktywa trwałe	131 437	119 741	9,8%	28 370	25 694	10,4%
Aktywa obrotowe	279 272	197 637	41,3%	60 280	42 409	42,1%
Aktywa razem	410 709	317 378	29,4%	88 651	68 103	30,2%
Środki pieniężne i ekwiwalenty	2 105	2 686	-21,6%	454	576	-21,2%
Zobowiązania	308 335	230 670	33,7%	66 553	49 497	34,5%
Zobowiązania długoterminowe	35 967	27 213	32,2%	7 763	5 839	33,0%
Zobowiązania krótkoterminowe	272 367	203 456	33,9%	58 790	43 657	34,7%
Kapitał własny	102 375	86 709	18,1%	22 097	18 606	18,8%

<b>SPRAWOZDANIE Z PRZEPIYWÓW PIENIĘŻNYCH</b>	<b>IH 21/22 (tys. zł)</b>	<b>IH 20/21 (tys. zł)</b>	<b>dynamika</b>	<b>IH 21/22 (tys. EUR)</b>	<b>IH 20/21 (tys. EUR)</b>	<b>dynamika</b>
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	-4 964	5 494	-	-1 090	1 230	-
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-11 209	-4 516	-	-2 462	-1 012	-
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	15 591	-315	-	3 425	-71	-
Przepływy pieniężne netto razem	-581	663	-	-128	148	-
Środki pieniężne na początek okresu	2 686	1 465	83,3%	590	328	79,9%
Środki pieniężne na koniec okresu	2 105	2 128	-1,1%	462	477	-3,1%

<b>SPRAWOZDANE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM</b>	<b>IH 21/22 (tys. zł)</b>	<b>IH 20/21 (tys. zł)</b>	<b>dynamika</b>	<b>IH 21/22 (tys. EUR)</b>	<b>IH 20/21 (tys. EUR)</b>	<b>dynamika</b>
Kapitał własny na początek okresu	86 709	77 592	11,7%	18 606	16 650	11,7%
Kapitał własny na koniec okresu	102 375	84 041	21,8%	22 097	18 033	22,5%

\*Wskaźnik EBITDA nie jest definiowany w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w opinii Zarządu Emitenta stanowi Alternatywny Pomiar Wyników (Alternative Performance Measure) w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415.

EBITDA Spółka definiuje jako: wartość zysku (straty) z działalności operacyjnej, powiększoną o amortyzację. EBITDA jest miarą, przedstawiającą zdolność Emitenta do generowania gotówki z podstawowej działalności i w opinii Zarządu dostarcza wartościową informację na temat aktualnej sytuacji finansowej i operacyjnej Spółki. Jest to wskaźnik powszechnie stosowany w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób jego obliczania przez różne spółki może się różnić.

### Metoda przeliczania na EUR

Wybrane dane finansowe przeliczono na EUR zgodnie z metodą przeliczania:

- poszczególne pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania ze zmian w kapitale własnym przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla EUR na ostatni dzień okresu sprawozdawczego (kurs na dzień 30.09.2021 wynosił 1 EUR – 4,6329 zł; kurs na dzień 31.03.2021 wynosił 1 EUR – 4,6603 zł);
- poszczególne pozycje sprawozdania z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla EUR obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym (kurs średni w okresie 01.04.2021 – 30.09.2021 wynosił 1 EUR – 4,5517 zł; kurs średni w okresie 01.04.2020 – 30.09.2020 wynosił 1 EUR – 4,4649 zł).

Przeliczenia dokonano zgodnie ze wskazanymi wcześniej kursami wymiany, przez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach zł, przez kurs wymiany.



## 1.3. Analiza wskaźnikowa

	DANE SKONSOLIDOWANE		DANE JEDNOSTKOWE	
	IH 21/22	IH 20/21	IH 21/22	IH 20/21
Wskaźnik rentowności operacyjnej	4,52%	3,16%	3,74%	2,56%
Wskaźnik rentowności EBITDA	5,13%	3,99%	4,29%	3,33%
Wskaźnik rentowności netto	3,57%	2,51%	2,95%	2,01%
Wskaźnik rentowności aktywów	4,44%	2,67%	3,81%	2,18%
Wskaźnik płynności bieżącej	1,11	1,14	1,03	1,04
Wskaźnik płynności szybkiej	0,56	0,57	0,52	0,52
Wskaźnik zadłużenia	0,74	0,72	0,75	0,72
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	2,85	2,52	3,01	2,52
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,35	0,36	0,35	0,34
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,26	1,29	1,05	1,07
Wskaźnik rotacji należności (dni)	55	61	51	57
Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (dni)	77	80	78	82
Wskaźnik rotacji zapasów (dni)	50	49	45	44
Cykl konwersji gotówki (dni)	28	31	18	20

Zaprezentowane powyżej wskaźniki nie są definiowane w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w opinii Zarządu Emitenta stanowią Alternatywne Pomiary Wyników (APM), w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415. Dobór powyższych APM został poprzedzony analizą ich przydatności pod kątem dostarczenia inwestorom wartościowej informacji na temat aktualnej sytuacji finansowej Emitenta. Wskaźniki te ułatwiają ocenę rentowności, płynności, stanu zadłużenia oraz sprawności zarządzania Spółką. Są one powszechnie stosowane w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób ich obliczania przez różne spółki może się różnić.

### Metoda obliczania zaprezentowanych wskaźników APM

Wskaźnik rentowności operacyjnej = zysk (strata) na działalności operacyjnej / przychody netto ze sprzedaży w danym okresie x 100%

Wskaźnik rentowności EBITDA = (zysk lub strata na działalności operacyjnej + amortyzacja) / przychody netto ze sprzedaży w danym okresie x 100%

Wskaźnik rentowności netto = zysk (strata) netto / przychody netto ze sprzedaży w danym okresie x 100%

Wskaźnik rentowności aktywów = zysk netto / aktywa x 100%

Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik zadłużenia = zobowiązania / aktywa

Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych = zobowiązania / kapitały własne

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterminowe / kapitały własne

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi = (kapitały własne + zobowiązania długoterminowe) / aktywa trwałe

Wskaźnik rotacji należności = (średni stan należności z tytułu dostaw i usług\* / przychody za ostatnie cztery kwartały) x 360

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług = (średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług\* / przychody za ostatnie cztery kwartały) x 360

Wskaźnik rotacji zapasów = (średni stan zapasów\* / przychody za ostatnie cztery kwartały) x 360

Cykl konwersji gotówki = wskaźnik rotacji zapasów + wskaźnik rotacji należności - wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług

\*średni stan liczony jest jako: (stan na początek okresu + stan na koniec okresu) / 2

### Uzasadnienie stosowania poszczególnych wskaźników

*Wskaźnik rentowności operacyjnej* – uwzględnia pozostałą działalność operacyjną przy ocenie rentowności sprzedaży. Wyższa wartość wskaźnika oznacza większą operacyjną efektywność funkcjonowania jednostki. Wskaźnik rentowności operacyjnej jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Wskaźnik rentowności operacyjnej jest standardowym miernikiem, stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik rentowności EBITDA* – informuje o udziale zysku operacyjnego (lub straty), powiększonego o amortyzację w sprzedaży przedsiębiorstwa. Wskaźnik rentowności EBITDA jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Wskaźnik ten jest standardowym miernikiem, stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik rentowności netto* – wskazuje, jaką część przychodów stanowi zysk netto. Otrzymany wynik informuje o tym, w jakim stopniu sprzedaż jest opłacalna (marża zysku netto) oraz w jaki sposób przedsiębiorstwo zarządza stosunkiem kosztów do przychodów. Wskaźnik rentowności netto jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik rentowności aktywów* – pozwala na sprawdzenie, w jakim stopniu posiadane aktywa ogółem są zdolne do generowania zysku, natomiast zmiany wartości tego wskaźnika w czasie, obrazują tendencje w zakresie zdolności aktywów do generowania dochodu. Wskaźnik rentowności aktywów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji, z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik płynności bieżącej* – pokazuje, jaka jest zdolność firmy do regulowania krótkoterminowych zobowiązań środkami obrotowymi. Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności finansowej. Wskaźnik płynności bieżącej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik płynności szybkiej* – jest uzupełnieniem wskaźnika płynności bieżącej. Informuje on o możliwościach Spółki do spłaty swoich krótkoterminowych zobowiązań aktywami o wysokiej płynności (z pominięciem zapasów oraz rozliczeń międzyokresowych). Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności finansowej w krótkim okresie. Wskaźnik płynności szybkiej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik zadłużenia* – to miernik finansowy, prezentujący stopień zabezpieczenia spłaty zadłużenia majątkiem przedsiębiorstwa. Zmiany wartości wskaźnika ogólnego zadłużenia w czasie, obrazują zmiany poziomu finansowania z kapitału obcego (niższy poziom wskaźnika oznacza spadek finansowania obcego oraz obniżenie ryzyka, związanego ze spłatą zobowiązań). Wskaźnik ogólnego zadłużenia jest standardowym miernikiem, stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych* - pozwala mierzyć stopień zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę zobowiązań obcych, przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Wskaźnik ten określa możliwość pokrycia zobowiązań kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych jest standardowym miernikiem, stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik zadłużenia długoterminowego* - pozwala mierzyć stopień zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę zobowiązań obcych, przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Wskaźnik ten określa możliwość pokrycia zobowiązań kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych jest standardowym miernikiem, stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi* - informuje o udziale środków własnych w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa. Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami własnymi jest standardowym miernikiem, stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik rotacji należności* – umożliwia analizę (w dniach) cyklu regulowania należności przez odbiorców Spółki. Wskaźnik rotacji należności jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług* – umożliwia analizę okresu (w dniach), jaki jest wymagany do spłaty przez Spółkę jej zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

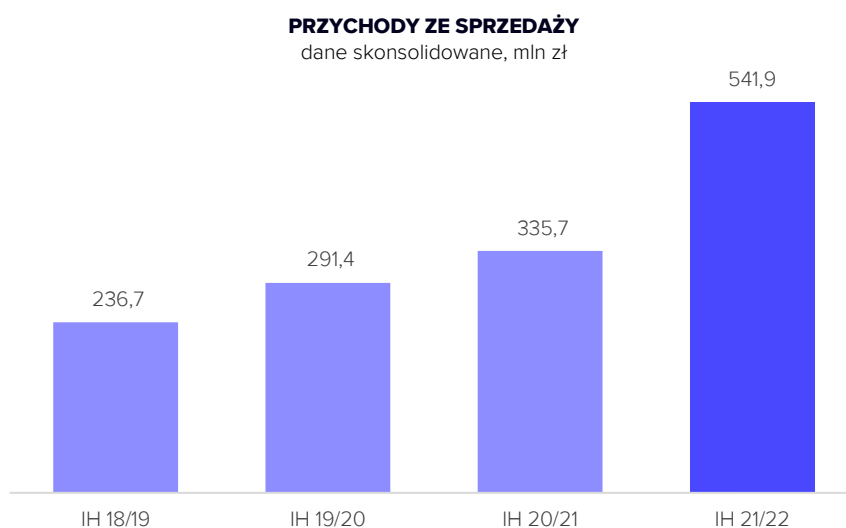
*Wskaźnik rotacji zapasów* – umożliwia analizę poziomu odnawialności zapasów Spółki (w dniach) dla zrealizowanej sprzedaży. Wskaźnik rotacji zapasów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

*Cykl konwersji gotówki* – informuje o liczbie dni, w ciągu których dla sfinansowania cyklu operacyjnego przedsiębiorstwa, potrzebny jest dodatkowy kapitał, inny niż zobowiązania krótkoterminowe. Cykl konwersji gotówki jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

## 2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

### 2.1. Omówienie sytuacji ekonomiczno-finansowej

#### Przychody



Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w I półroczu roku obrotowego 2021/22 wyniosły 541,9 mln zł i wzrosły o 61% rdr, co oznacza, że było to najlepsze półrocze, pod kątem sprzedaży, w historii Grupy GRODNO. Na wzrost przychodów wpłynęła przede wszystkim wyższa rdr sprzedaż w segmentach odnawialnych źródeł energii (w szczególności specjalistycznych usług i asortymentu w obszarach fotowoltaiki i pomp ciepła), a także kabli i przewodów. Grupa odnotowała również wzrost sprzedaży we wszystkich pozostałych segmentach działalności. Za okres od lipca do września skonsolidowane przychody wyniosły 300,6 mln zł (+61% rdr) i była to najwyższa sprzedaż, odnotowana przez Spółkę w pojedynczym kwartale.

Jednostkowe przychody GRODNO S.A. w I półroczu 2021/22 wyniosły 531,8 mln zł i wzrosły o 66% rdr. W okresie tym wzrost przychodów odnotowały również spółki zależne – BaRGo o 30% rdr oraz Magma o 37% rdr.

Wzrost sprzedaży Grupy zachodził w warunkach poprawy koniunktury w branży elektrotechnicznej i budowlanej. Zgodnie z danymi Związku Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki SHE, łączna sprzedaż hurtowni elektrotechnicznych za okres od kwietnia do września 2021 r. była wyższa o 43% rdr. Zgodnie z danymi GUS, produkcja budowlano-montażowa w okresie od stycznia do września 2021 r. wzrosła o ok. 1% wobec analogicznego okresu rok wcześniej, przy czym należy zaznaczyć, że niska dynamika związana była ze spadkiem odnotowanym w miesiącach styczeń - kwiecień 2021 r. W kolejnych miesiącach br. dynamika produkcji budowlano-montażowej wyniosła odpowiednio: w maju +5% rdr, w czerwcu +4% rdr, w lipcu +3% rdr, w sierpniu +10% rdr oraz we wrześniu +4% rdr.



W kategorii skonsolidowanych pozostałych przychodów operacyjnych, spadek o 4,2 mln zł do wartości blisko 0,4 mln zł (-91% rdr) wykazały pozostałe przychody operacyjne, co miało związek przede wszystkim z otrzymanymi przez Grupę w I półroczu ubiegłego roku obrotowego subwencjami związanymi z przeciwdziałaniem skutkom epidemii COVID-19 (w łącznej wysokości 3,5 mln zł), które nie wystąpiły w roku bieżącym.

Poza działalnością operacyjną, z ok. 0,8 mln zł przed rokiem do blisko 0,3 mln zł w I półroczu 2021/22, spadły przychody finansowe, co wynikało z różnic kursowych.

## Koszty

W I półroczu 2021/22 wśród pozycji kosztowych na poziomie skonsolidowanym, najwyższą wartość i najwyższy nominalnie wzrost wykazała wartość sprzedanych towarów i materiałów, która w związku z wyższą sprzedażą Grupy, wzrosła o 173,7 mln zł do poziomu 446,8 mln zł (+64% rdr). Podobnie, jak po I kw. 2021/22, dynamika wzrostu tej pozycji kosztowej była wyższa od dynamiki wzrostu przychodów, co związane było z wysoką presją cenową.

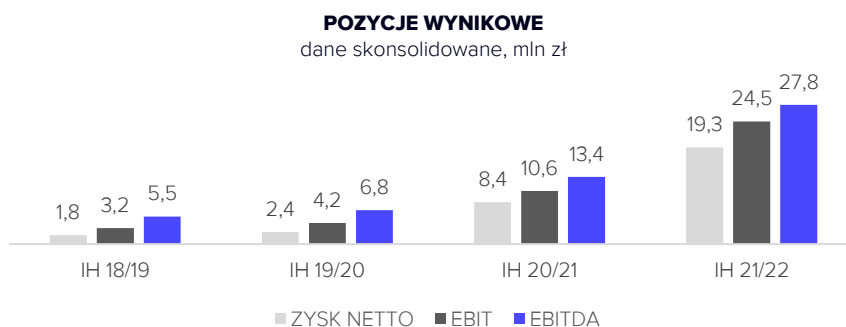
Koszty świadczeń pracowniczych ukształtowały się na poziomie 43,3 mln zł, co oznacza wzrost o 10,2 mln zł (+31% rdr). Na wysoką dynamikę wzrostu tej pozycji wpłynęło skorzystanie przez spółki Grupy Emitenta w I półroczu poprzedniego roku obrotowego z programów pomocowych, związanych z przeciwdziałaniem skutkom epidemii COVID-19 w postaci obniżenia wymiaru czasu pracy i w konsekwencji dofinansowania do wynagrodzeń pracowników, objętych przestojem ekonomicznym (3,5 mln zł dla Grupy, w tym 2,7 mln zł dla Emitenta). Wpływ na poziom kosztów świadczeń pracowniczych, w okresie porównawczym, miało również przesunięcie wypłat premii dla pracowników na kolejne okresy poprzedniego roku obrotowego. Ponadto nastąpił wzrost zatrudnienia, związany z rozwojem Grupy, a także wzrost wynagrodzeń.

Skonsolidowane koszty usług obcych w analizowanym okresie osiągnęły poziom 16,9 mln zł, czyli o 5,0 mln zł wyższy rdr (+42%). W dużym stopniu był to rezultat wyższych kosztów transportu zewnętrznego, spowodowanych zarówno wzrostem sprzedaży i większym zapotrzebowaniem Grupy na te usługi, jak i wyższymi cenami zewnętrznych usług transportowych, m.in. w związku ze wzrostem cen paliw.

Wyższe ceny paliw, zwiększona mobilność pracowników, a także wzrost cen energii elektrycznej wpłynęły również na wzrost kosztów zużycia materiałów i energii o blisko 0,9 mln zł do wartości 2,9 mln zł (+45% rdr).

Odnotowany wzrost pozostałych kosztów rodzajowych Grupy (o 0,5 mln zł rdr do wartości 2,7 mln zł), związany był z przeprowadzonymi w I półroczu działaniami marketingowymi, w tym rebrandingiem.

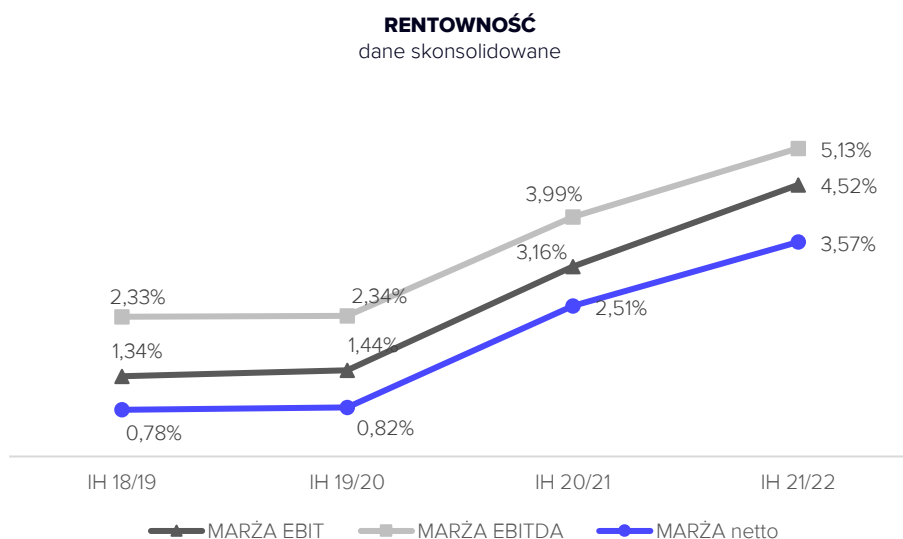
## Wyniki



W I półroczu roku 2021/22 skonsolidowany zysk z działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł 24,5 mln zł wobec 10,6 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku obrotowego (+131% rdr). Skonsolidowany wynik EBITDA (zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja) ukształtował się na poziomie 27,8 mln zł wobec 13,4 mln zł rok wcześniej (+108% rdr), natomiast skonsolidowany zysk netto wyniósł 19,3 mln zł, co oznacza wzrost o 130% wobec 8,4 mln zł przed rokiem.

Jednostkowo, GRODNO S.A. wypracowała zysk z działalności operacyjnej (EBIT) na poziomie 19,9 mln zł (+142% rdr), EBITDA 22,8 mln zł (+114% rdr) oraz zysk netto 15,7 mln zł (+143% rdr).

Przedstawione powyżej pozycje wynikowe kształtowały się na najwyższych w historii Grupy oraz Emitenta poziomach za pierwsze półrocze, co związane było przede wszystkim z rekordowym poziomem przychodów, w tym wzrostem sprzedaży w segmentach OZE oraz kabli i przewodów. Wzrost pozycji wynikowych wykazał wyższą dynamikę od wzrostu przychodów, w rezultacie Grupa odnotowała istotną poprawę wskaźników rentowności.



Analizując wzrost pozycji wynikowych, należy wziąć pod uwagę, iż w pierwszym półroczu poprzedniego roku obrotowego, dodatni wpływ na ich poziom miało otrzymane przez Grupę Emitenta wsparcie, w ramach programów związanych z przeciwdziałaniem skutkom epidemii COVID-19, w łącznej wysokości 3,5 mln zł. Dodatni wpływ na kształtowanie się wyników w okresie porównawczym miało także przesunięcie wypłat premii dla pracowników na kolejne okresy poprzedniego roku obrotowego.

## Bilans

Na dzień 30 września 2021 r. suma bilansowa Grupy wyniosła 434,8 mln zł i była wyższa o 98,1 mln zł (+29%) wobec stanu na ostatni dzień poprzedniego roku obrotowego, tj. 31 marca 2021 r.

Wzrost łącznej wartości aktywów związany był przede wszystkim z wyższym o 85,6 mln zł poziomem aktywów obrotowych, który wyniósł 313,5 mln zł (+38%). W tej kategorii aktywów najwyższy nominalnie wzrost wykazały zapasy bieżące, które wyniosły 154,3 mln zł, rosnąc o 55,2 mln zł (+55,7%), co miało związek ze zwiększeniem zapasów towarów najszybciej rotujących, w celu zapewnienia wystarczających stanów magazynowych asortymentu, w którym występują największe zaburzenia w ciągłości łańcuchów dostaw, m. in. kabli i fotowoltaiki. W kategorii aktywów obrotowych, o 30,3 mln zł do wartości 155,9 mln zł

(+24%) wzrosły należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności krótkoterminowe, co było związane z wyższą sprzedażą Grupy w analizowanym okresie.

Wartość aktywów trwałych wyniosła 121,3 mln zł i wzrosła o 12,6 mln zł (+12%) wobec stanu na 31 marca 2021 r., na co blisko w całości wpłynął wzrost rzeczowych aktywów trwałych o 12,4 mln zł do poziomu 94,2 mln zł (+15%), związany z:

- kontynuacją inwestycji w budowę obiektu biurowo-magazynowego w Łodzi – powierzchnia magazynu: 780 m<sup>2</sup>, powierzchnia części handlowo-biurowej: 556 m<sup>2</sup>. Planowane zakończenie inwestycji: IQ 2022.
- kontynuacją inwestycji w rozbudowę hal magazynowych Centrum Dystrybucyjnego w Małopoli – powierzchnia magazynu: 4.336 m<sup>2</sup> plus antresola 1.363 m<sup>2</sup>, część biurowo-handlowa: 60 m<sup>2</sup>. Planowane zakończenie inwestycji: IQ 2022.

Po stronie pasywów Grupy w analizowanym okresie łączna wartość zobowiązań wzrosła o 78,8 mln zł do poziomu 321,9 mln zł na dzień 30 września 2021 r. (+32%). Na tę zmianę istotnie wpłynął wzrost zobowiązań krótkoterminowych, w tym przede wszystkim:

- wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 55,6 mln zł do wartości 222,8 mln zł (+33%), w związku ze zwiększeniem zapasów oraz zobowiązań publiczno-prawnych,
- wzrost kredytów i pożyczek o 10,7 mln zł do wartości 46,3 mln zł (+30%), związany ze zwiększeniem kredytu w rachunku bieżącym,
- wzrost innych zobowiązań finansowych (faktoring) o 1,5 mln zł do wartości 6,4 mln zł (+31% rdr),
- wzrost zobowiązań, dotyczących podatku bieżącego o 0,9 mln zł do wartości 2,3 mln zł (+61%).

Zobowiązania długoterminowe w I półroczu 2021/22 wyniosły 40,1 mln zł (+33%). W tej kategorii zobowiązań, o 8,0 mln zł do wartości 32,8 mln zł wzrosły kredyty i pożyczki (+32%), natomiast o 1,8 mln zł do poziomu 4,9 mln zł wzrosły zobowiązania z tytułu leasingu (+56%).

W ujęciu jednostkowym, suma bilansowa GRODNO S.A. na dzień 30 września 2021 r. wyniosła 410,7 mln zł, rosnąc w analizowanym okresie o 93,3 mln zł rdr (+29%). Aktywa trwałe wyniosły 131,4 mln zł i wykazały wzrost o 11,7 mln zł (+10%), przede wszystkim związany ze wzrostem rzeczowych aktywów trwałych o 9,2 mln zł do wartości blisko 83,0 mln zł (+13%) oraz innych długoterminowych aktywów finansowych o 2,4 mln zł do wartości 41,3 mln zł (w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego spółki zależnej INEGRO Sp. z o.o.). Jednostkowe aktywa obrotowe osiągnęły poziom 279,3 mln zł, rosnąc o 81,6 mln zł (+41%), w tym nastąpił wzrost zapasów bieżących o 52,6 mln zł do poziomu 137,8 mln zł (+62%). Zobowiązania Spółki były wyższe o 77,7 mln zł i wyniosły 308,3 mln zł (+34%), na co złożył się przede wszystkim wzrost krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 56,7 mln zł do poziomu 220,0 mln zł (+35%), związany ze zwiększeniem zapasów i zobowiązań publiczno-prawnych, a także wzrost krótkoterminowych kredytów i pożyczek (o 9,5 mln zł do poziomu 40,3 mln zł) oraz długoterminowych kredytów i pożyczek (o 7,0 mln zł do poziomu 29,7 mln zł).

## 2.2. Zdarzenia, które miały istotny wpływ na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie oraz zdarzenia po zakończeniu prezentowanego okresu, które nie zostały odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym

Główne czynniki, które wpłynęły na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w analizowanym okresie zostały przedstawione w pkt. 2.1. Ponadto do istotnych zdarzeń należy zaliczyć:

### Szacunkowe przychody za październik i listopad 2021 r.

Zgodnie ze wstępnymi szacunkami, skonsolidowane przychody GRODNO S.A. w październiku br. wyniosły 113,0 mln zł (+65% rdr), natomiast listopadzie br. 113,8 mln zł (+78% rdr), co oznacza najwyższy poziom sprzedaży w pojedynczym miesiącu w historii Spółki.

Narastająco od początku roku obrotowego (tj. za okres ośmiu miesięcy od kwietnia do listopada br.) szacunkowe skonsolidowane przychody wyniosły 768,4 mln zł (+64% rdr).



### Odstąpienie od działań zmierzających do transakcji zakupu aktywów

W dniu 30 lipca 2020 r., raportem ESPI 6/2020, Zarząd Emitenta poinformował o podpisaniu listu intencyjnego, dotyczącego ustalenia warunków potencjalnego nabycia przez Emitenta aktywów, wchodzących w skład przedsiębiorstwa handlowego działającego na terenie Polski w branży grzejnictwa i hydrauliki budynkowej. Zamiarem stron było prowadzenie negocjacji i podjęcie ustaleń dotyczących potencjalnego nabycia przez Emitenta wybranych składników majątku tego przedsiębiorstwa.

W dniu 16 kwietnia 2021 r., raportem ESPI 7/2021, Zarząd Emitenta poinformował o odstąpieniu od dalszych działań zmierzających do tej transakcji.

### Zakup sklepu internetowego iluve.com

W dniu 7 maja 2021 r., raportem ESPI 10/2021, Zarząd Emitenta poinformował o zawarciu przez Emitenta umowy zakupu sklepu internetowego [www.iluve.com](http://www.iluve.com), wyspecjalizowanego w internetowej sprzedaży

oświetlenia. Emitent szacuje, że w bieżącym roku obrotowym przychody sklepu wyniosą 15-20 mln zł i będą miały potencjalnie znaczący wpływ na przychody Grupy Emitenta w kanale e-commerce, w szczególności sprzedaży internetowej B2C.

### **Zakup hurtowni elektrotechnicznej**

W dniu 23 sierpnia 2021 r., raportem ESPI 18/2021, Zarząd Emitenta poinformował o zawarciu umowy zakupu aktywów, wchodzących w skład przedsiębiorstwa handlowego – hurtowni materiałów elektrotechnicznych zlokalizowanej w Ożarowie Mazowieckim (hurtownia). Zarząd Emitenta szacuje, że w bieżącym roku obrotowym przychody hurtowni wyniosą ok. 10 mln zł. Transakcja stanowi istotny element realizacji celu strategicznego Emitenta, związanego z rozwojem sieci sprzedaży i nowoczesnych kanałów dystrybucji.

### **Zawarcie Aneksu do Umowy Kredytów**

W dniu 23 sierpnia 2021 r., raportem ESPI 25/2021, Zarząd Emitenta poinformował o zawarciu pomiędzy GRODNO S.A., BaRGo Sp. z o.o., INEGRO Sp. z o.o. oraz Magma Sp. z o.o. a konsorcjum, składającym się z Banku Millennium S.A. oraz Credit Agricole Bank Polska S.A. aneksu do Umowy Kredytów, o której Emitent informował w raporcie bieżącym ESPI 21/2018 z dnia 20 grudnia 2018 r., zakładający:

- udzielenie kredytu inwestycyjnego dla GRODNO S.A. w wysokości 17,28 mln zł na cele związane z finansowaniem i refinansowaniem inwestycji w przestrzeń magazynową oraz zakupem nieruchomości gruntowych. Okres kredytowania: 10 lat;
- zwiększenie dotychczasowego limitu na faktoring odwrotny GRODNO S.A. o 5 mln zł;
- zwiększenie dotychczasowego kredytu w rachunku bieżącym dla GRODNO S.A. o 5 mln zł do łącznej kwoty 36 mln zł;
- udzielenie kredytu inwestycyjnego dla INEGRO Sp. z o.o. w wysokości 1,3 mln zł na finansowanie zakupu nieruchomości gruntowych. Okres kredytowania: 10 lat.

Oprocentowanie kredytów zostało ustalone na warunkach rynkowych, na podstawie stawki WIBOR, powiększonej o marżę, ustaloną dla danego kredytu. W ocenie Zarządu, po podpisaniu powyższego aneksu, ogólne zadłużenie Emitenta i Grupy Emitenta pozostaje na poziomie bezpiecznym i adekwatnym dla skali prowadzonej działalności oraz inwestycji, a także umożliwi dalszy dynamiczny rozwój i realizację strategii Emitenta.

### **Uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie podziału zysku netto**

25 października 2021 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie GRODNO S.A. podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto za rok obrotowy, obejmujący okres od 1 kwietnia 2020 r. do 31 marca 2021 r. w kwocie 10.348.351,54 zł w ten sposób, że:

- kwota 3.230.190,81 zł zostanie przeznaczona na wypłatę dywidendy,
- pozostała kwota, tj. 7.118.160,73 zł zostanie przeznaczona na kapitał zapasowy Spółki.

Liczba akcji objętych dywidendą wyniosła 15.381.861 sztuk. Wartość dywidendy przypadająca na jedną akcję: 0,21 zł. Dzień dywidendy: 2 listopada 2021 r. Dzień wypłaty dywidendy: 10 listopada 2021 r.

## **2.3. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej jednego kwartału**

Na wyniki Emitenta i Grupy Kapitałowej w przyszłych kwartałach wpływ będą miały następujące czynniki:

- dynamika branży budowlanej i przemysłowej,
- utrzymanie dofinansowań w programach takich jak: „Mój prąd”, „Czyste powietrze” i innych wpływających na możliwość realizacji projektów w obszarze efektywności energetycznej,
- nowelizacja ustawy o OZE i zmiany zasad rozliczeń prosumentów od 1 kwietnia 2022 r. - możliwy spadek dynamiki wzrostu rynku PV w krótkim terminie,
- stopień absorpcji funduszy UE,
- optymalizacja procesów operacyjnych wewnątrz Grupy,
- przyspieszenie procesów konsolidacyjnych rynku elektrotechnicznego,
- dalsza optymalizacja kosztów logistyki i magazynowania,
- wzrost udziału sprzedaży w kanale internetowym B2B,
- rozwój nowych segmentów produktowych,
- sytuacja na rynku pracy.

## **2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych**

Emitent nie publikował prognoz na rok obrotowy 2021/2022.



## 3. PODSTAWOWE INFORMACJE

### 3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO S.A.

#### 3.1.1. Profil działalności

Grupa GRODNO jest dostawcą kompleksowych i unikalnych rozwiązań budynkowych, a także czołowym dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych i oświetleniowych, działającym na polskim rynku. Aktywnie rozwija segment odnawialnych źródeł energii pod kątem instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła i stacji ładowania pojazdów. Głównym celem działalności Grupy jest zapewnienie inwestorowi i instalatorowi kompleksowych i efektywnych energetycznie rozwiązań, w zakresie każdego rodzaju instalacji, do każdego typu obiektu budowlanego.

Grupa świadczy usługi w zakresie audytów oraz projektów oświetleniowych i elektrycznych, wykonywania oraz modernizacji instalacji elektrycznych i energetycznych, programowania automatyki budynkowej, jest też dostawcą złożonych rozwiązań dla przemysłu.

Działalność Grupy Emitenta obejmuje sześć segmentów:

- dystrybucja materiałów elektroinstalacyjnych,
- OZE (kompleksowe rozwiązania PV, HVAC i HEPAC),
- oświetlenie,
- automatyka budynkowa,
- rozwiązania dla przemysłu,
- kable i przewody.

Grupa GRODNO dysponuje jedną z najbardziej rozbudowanych sieci sprzedaży wśród niezależnych dystrybutorów materiałów elektrotechnicznych. Składa się na nią 95 punktów handlowych (w tym 13 franczyzowych, 8 spółki zależnej BaRGo i 6 spółki zależnej Magma), zlokalizowanych na terenie całej Polski. Najważniejszym regionem działalności Grupy jest województwo mazowieckie, z którym Spółka GRODNO związana jest od początku swojej działalności. Wszystkie punkty sprzedaży zaopatrywane są przez nowoczesne centrum magazynowe, mieszczące się w Małopolu (woj. mazowieckie).

Na przestrzeni kilkunastu lat, sieć oddziałów uległa istotnemu rozwojowi, który był możliwy dzięki efektywnemu wydatkowaniu środków własnych, jak również środków pozyskanych z niepublicznej emisji akcji serii B, poprzedzającej debiut Spółki w Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect oraz emisji akcji serii C i D, poprzedzających debiut na rynku regulowanym GPW.

#### 3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej

GRODNO S.A. jest jednostką dominującą w Grupie Kapitałowej GRODNO S.A., która na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania obejmuje również Spółki zależne INEGRO sp. z o.o., BaRGo sp. z o.o. i Magma Sp. z o.o.

Podmiot	Siedziba	KRS REGON NIP	Udział w kapitale zakładowym (pośrednio i bezpośrednio)	Udział głosów na zgromadzeniu wspólników/WZA (pośrednio i bezpośrednio)	Wartość kapitału zakładowego (zł)
INEGRO Sp. z o.o.	Warszawa ul. Tamka 6/8	KRS 0000529053 REGON 147487287 NIP 5342500748	100%	100%	2 546 150
BaRGo Sp. z o.o.	Dziekanów Polski ul. Kolejowa 223	KRS 0000165365 REGON 002202370 NIP 1180019791	100%	100%	50 000
Magma Sp. z o.o.	Szczecin ul. Twardowskiego 16	KRS 0000678342 REGON 811902829 NIP 9551941743	100%	100%	2 500 000

INEGRO Sp. z o.o. oferuje usługi specjalistyczne w zakresie efektywności energetycznej, automatyki budynkowej i oświetleniowej. Głównym przedmiotem działalności spółki BaRGo jest dystrybucja materiałów elektrotechnicznych i oświetleniowych poprzez sieć 8 oddziałów zlokalizowanych w województwie mazowieckim. Magma Sp. z o.o. prowadzi sieć 6 hurtowni elektrotechnicznych, zlokalizowanych głównie w północno-zachodniej Polsce.



- Dostawca kompleksowych rozwiązań budynkowych i wiodący dystrybutor artykułów elektrotechnicznych



- Sieć hurtowni elektrotechnicznych



- Sieć hurtowni elektrotechnicznych



- Projekty i usługi w zakresie efektywności energetycznej, automatyki budynkowej i oświetleniowej

### 3.1.3. Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta i wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej

W analizowanym okresie nie wystąpiły zmiany w strukturze jednostki gospodarczej.

### 3.1.4. Strategia Grupy Kapitałowej

Rynek i otoczenie rynkowe, na którym działa Grupa GRODNO, podlegają 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 bogate know-how.

### **Cele strategiczne Grupy GRODNO na lata obrotowe 2020/21 – 2024/25**

1. Intensywny rozwój fotowoltaiki i nowych 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.
3. Rozwój kompleksowych rozwiązań oraz oferty asortymentowej  
Kompleksowość oferty i umiejętność oferowania gotowych rozwiązań jako główny element budowania przewagi konkurencyjnej.
4. Specjalizacja dzięki poszerzaniu 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.

Zarząd zakłada wzrost sprzedaży w latach obrotowych 2020/21–2024/25 o co najmniej 10% rocznie. Głównym obszarem rozwoju Grupy będzie segment odnawialnych źródeł energii, obejmujący: fotowoltaikę, pompy ciepła oraz obszary uzupełniające (systemy automatyki budynkowej, magazynowanie energii, stacje ładowania pojazdów, kolektory słoneczne, kotły grzewcze).

Na rynku fotowoltaicznym Grupa upatruje perspektyw wzrostu przede wszystkim w obszarach instalacji komercyjnych – przemysłowych (w zakresie których planuje osiągnąć 15% udziału w rynku do roku 2024/25), a także wielkoskalowych farm fotowoltaicznych. Jednocześnie Zarząd planuje utrzymanie silnej pozycji na rynku mikroinstalacji, na którym obecnie udział Grupy przekracza 15%.

Już w pierwszych latach realizacji strategii (do roku obrotowego 2022/23) spodziewany jest wzrost sprzedaży Grupy w obszarach PV i pomp ciepła łącznie o 50%. Do roku obrotowego 2024/25 segment OZE ma odpowiadać za 35% przychodów Grupy. Ponadto, obok budowy pozycji na rynku OZE, Zarząd zakłada dalszą rozbudowę sieci sprzedaży oraz rozwój oferty w obszarach szeroko pojętej elektrotechniki i systemów grzewczych.

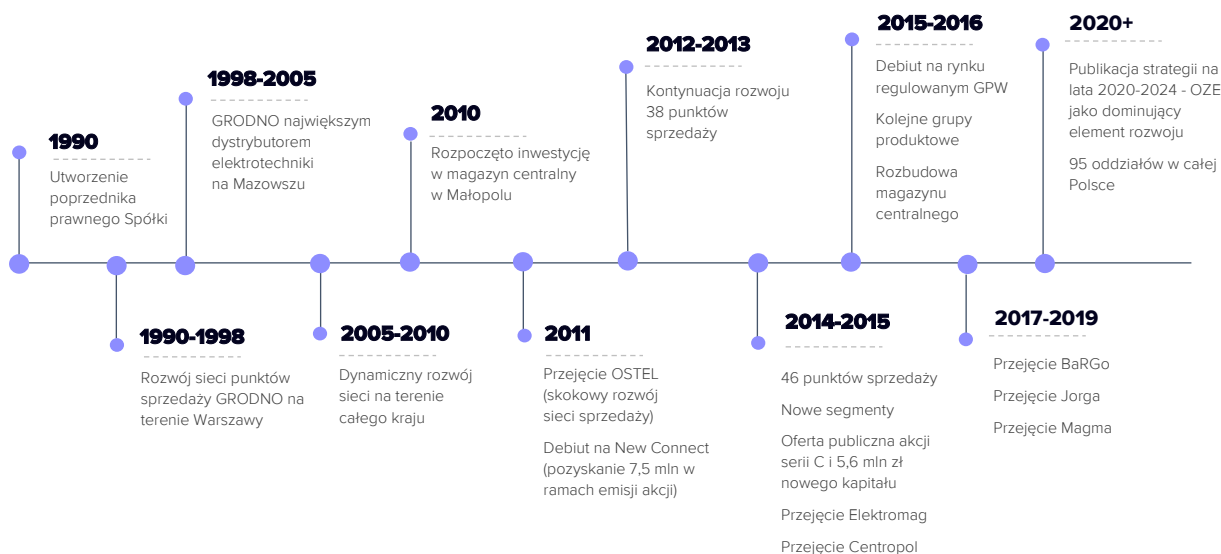
Przedstawione powyżej informacje nie stanowią prognozy wyników finansowych.

Bieżąca Strategia została opublikowana przez Zarząd w dniu 5 października 2020 r. Jej treść dostępna jest do pobrania na stronie internetowej: <http://ri.grodno.pl/o-spolce/strategia>

## 3.2. Jednostka dominująca

### 3.2.1. Podstawowe informacje korporacyjne

<b>NAZWA (FIRMA)</b>	Grodno Spółka Akcyjna
<b>FORMA PRAWNA</b>	Spółka Akcyjna
<b>KRAJ SIEDZIBY</b>	Polska
<b>SIEDZIBA</b>	Michałów-Grabina
<b>ADRES</b>	ul. Kwiatowa 14, 05-126 Michałów-Grabina
<b>KRS</b>	0000341683
<b>NUMER TELEFONU</b>	+48 22 772 45 15
<b>NUMER FAKSU</b>	+48 22 772 46 46
<b>ADRES INTERNETOWY</b>	www.grodno.pl
<b>POCZTA ELEKTRONICZNA</b>	ri@grodno.pl
<b>KONTAKT DLA INWESTORÓW</b>	Szczepan.Czyczerski@profescapital.pl; +48 601 554 636



#### Utworzenie Spółki

GRODNO S.A. powstała w wyniku przekształcenia poprzednika prawnego Spółki GRODNO Sp. z o. o. w Spółkę akcyjną. Przekształcenie nastąpiło 20 listopada 2009 r., tj. w dniu postanowienia o wpisaniu przekształconej Spółki do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000341683 (sygn. akt WA.XIV NS-REJ.KRS/33952/13/5 60). Czas trwania Spółki jest nieoznaczony.

## Kapitał zakładowy

Według stanu na datę bilansową i dzień publikacji raportu, kapitał zakładowy Emitenta dzieli się na 15.381.861 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda, w tym:

- 10 000 000 akcji imiennych serii A
- 2 300 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B
- 1 881 861 akcji zwykłych na okaziciela serii C
- 1 200 000 akcji zwykłych na okaziciela serii D

## Dodatkowe dokumenty dotyczące Spółki

Na stronie internetowej Spółki [ri.grodno.pl](http://ri.grodno.pl) udostępniono następujące dokumenty:

- Statut Emitenta
- Regulamin Rady Nadzorczej
- Polityka Wynagrodzeń Zarządu i Rady Nadzorczej
- prospekt emisyjny sporządzony w związku z ubieganiem się o dopuszczenie akcji serii B, C, D do obrotu na rynku regulowanym GPW
- historyczne informacje finansowe

## 3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza

### Zarząd

Zarząd Emitenta składa się z 3 członków powołanych przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 20 października 2020 r. na wspólną trzyletnią kadencję.

W dniu 25 października 2021 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w sprawie powierzenia funkcji Wiceprezesa Zarządu Pani Monice Jurczak, pełniącej dotychczas funkcję Członka Zarządu.

Obecny skład Zarządu:

- Andrzej Jurczak – Prezes Zarządu
- Jarosław Jurczak – Wiceprezes Zarządu
- Monika Jurczak – Wiceprezes Zarządu

### Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza Emitenta składa się z 5 członków powołanych przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 20 października 2020 r. na wspólną trzyletnią kadencję.

Skład Rady Nadzorczej na dzień 30 września 2021 r.:

- Romuald Wojtkowiak – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Szczepan Czyczerski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Tomasz Filipowski – Członek Rady Nadzorczej
- Beata Pniewska-Prokop – Członek Rady Nadzorczej
- Elżbieta Serwińska – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 25 października 2021 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwały w sprawie odwołania dotychczasowego Członka Rady Nadzorczej – Pani Elżbiety Serwińskiej, a także w sprawie powołania na stanowisko Członka Rady Nadzorczej Pani Julity Szukały.

Obecny skład Rady Nadzorczej:

- Romuald Wojtkowiak – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Szczepan Czyczerski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Tomasz Filipowski – Członek Rady Nadzorczej
- Beata Pniewska-Prokop – Członek Rady Nadzorczej
- Julita Szukała – Członek Rady Nadzorczej

W ramach Rady Nadzorczej działa Komitet Audytu w składzie:

- Romuald Wojtkowiak – Przewodniczący Komitetu Audytu
- Szczepan Czyczerski – Członek Komitetu Audytu
- Tomasz Filipowski – Członek Komitetu Audytu
- Beata Pniewska-Prokop – Członek Komitetu Audytu
- Julita Szukała – Członek Komitetu Audytu

Romuald Wojtkowiak, Beata Pniewska-Prokop i Julita Szukała spełniają kryteria niezależności od Spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze Spółką w rozumieniu art. 129 ust. 3 Ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym z dnia 11 maja 2017 r.

### Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką

W okresie objętym raportem nie wystąpiły żadne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta.

### 3.2.3. Akcjonariat

Tabela poniżej przedstawia akcjonariuszy, posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień 30 września 2021 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego raportu, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego i zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale	Liczba głosów na WZ	% udział głosów na WZ	Zmiana w okresie (szt. akcji)
Andrzej Jurczak	3 044 321	19,79%	6 066 821	23,90%	Bez zmian
Jarosław Jurczak	5 075 328	33,00%	10 075 328	39,70%	Bez zmian
Monika Jurczak	1 999 321	13,00%	3 976 821	15,67%	Bez zmian
Pozostali	5 262 891	34,21%	5 262 891	20,73%	Bez zmian
<b>Razem</b>	<b>15 381 861</b>	<b>100,00%</b>	<b>25 381 861</b>	<b>100,00%</b>	

### Zestawienie stanu posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta

Poniższa tabela przedstawia akcje Spółki będące w posiadaniu, pośrednio lub bezpośrednio, członków Zarządu lub Rady Nadzorczej na dzień sporządzenia raportu, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego.



Osoba	Funkcja pełniona w organach Emitenta	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana w okresie (szt. akcji)
Andrzej Jurczak	Prezes Zarządu	3 044 321	19,79%	Bez zmian
Jarosław Jurczak	Wiceprezes Zarządu	5 075 328	33,00%	Bez zmian
Monika Jurczak	Wiceprezes Zarządu	1 999 321	13,00%	Bez zmian
Romuald Wojtkowiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Szczepan Czyczerski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Tomasz Filipowski	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Beata Pniewska-Prokop	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Julita Szukała	Członek Rady Nadzorczej (od 25.10.21)	0	0,00%	Bez zmian

### Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W Spółce nie funkcjonuje system kontroli akcji pracowniczych.

### Informacja o akcjach własnych posiadanych przez Emitenta

Emitent nie posiada akcji własnych.

## 3.2.4. Zatrudnienie

Zatrudnienie Emitenta według rodzaju zatrudnienia:

Na dzień	Liczba osób	Umowa o pracę	Umowa zlecenia	Umowa o dzieło
30.09.2021	594	586	7	1
30.09.2020	516	507	7	2

Zatrudnienie na umowę o pracę według pełnionych funkcji w Spółce.

Na dzień	Zarząd i Dyrekcja	Administracja	Pozostali pracownicy
30.09.2021	116	71	399
30.09.2020	109	71	327

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej GRODNO, uwzględniające pracowników GRODNO, BaRGo, INEGRO i Magma, na dzień 30 września 2021 r. wyniosło 693 osoby (z umowami o dzieło i zleceniami 702 osoby).

## 4. OPIS DZIAŁALNOŚCI

### Grupa GRODNO w liczbach



**712 MLN ZŁ**  
Przychody Grupy  
2020/21



**3 200+**  
Dostawcy



**31 600 m<sup>2</sup>**  
Powierzchnia  
magazynowa



**240 MLN ZŁ+**  
Kapitalizacja



**60 000+**  
Faktury/miesiąc



**29**  
Grupy produktowe



**85 000+**  
Klienci



**51**  
Serwery



**500+**  
Wysyłki dziennie



**700+**  
Zatrudnienie



**41 600+**  
Produkty w magazynie



**10 000+ km**  
Wizyty handlowe

### Członkostwo w organizacjach



## 4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO

Grupa GRODNO jest dostawcą kompleksowych i unikalnych rozwiązań budynkowych, a także czołowym dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych i oświetleniowych, działającym na polskim rynku. Aktywnie rozwija segment odnawialnych źródeł energii pod kątem instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła i stacji ładowania pojazdów. Głównym celem działalności Grupy jest zapewnienie inwestorowi i instalatorowi kompleksowych i efektywnych energetycznie rozwiązań, w zakresie każdego rodzaju instalacji, do każdego typu obiektu budowlanego.

Grupa świadczy usługi w zakresie audytów oraz projektów oświetleniowych i elektrycznych, wykonywania oraz modernizacji instalacji elektrycznych i energetycznych, programowania automatyki budynkowej, jest też dostawcą złożonych rozwiązań dla przemysłu.

Działalność Grupy Emitenta obejmuje sześć segmentów:



#### 4.1.1. Dystrybucja

Dystrybucja materiałów elektrotechnicznych stanowi główny obszar działalności Emitenta. Sprzedaż odbywa się poprzez sieć 95 punktów handlowych (w tym 13 franczyzowych, 8 punktów spółki zależnej BaRGo i 6 Magma), zlokalizowanych na terenie całej Polski. Punkty sprzedaży zaopatrywane są przez nowoczesne centrum magazynowe zlokalizowane w Małopoli (woj. mazowieckie). W ofercie znajdują się towary wszystkich znaczących dostawców krajowych i zagranicznych oraz produkty w marce własnej.

Ofertę asortymentową Emitenta obejmują:

- 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.

Najważniejszym regionem działalności Emitenta jest województwo mazowieckie. Spółka od początku swojej działalności jest związana z tym regionem. Zajmuje ono czołową pozycję pod względem nakładów inwestycyjnych ogółem w sektorze MSP. Siłą napędową rozwoju tego województwa i uruchamiania nowych inwestycji jest lokalizacja największych przedsiębiorstw w aglomeracji warszawskiej – m. in. dzięki wysoko rozwiniętej infrastrukturze technicznej. GRODNO konsekwentnie rozwija sieć dystrybucyjną, której liczebność od debiutu na rynku kapitałowym w 2011 r. została powiększona ponad dwukrotnie.

#### 4.1.2. Odnawialne źródła energii (OZE)



## Fotowoltaika



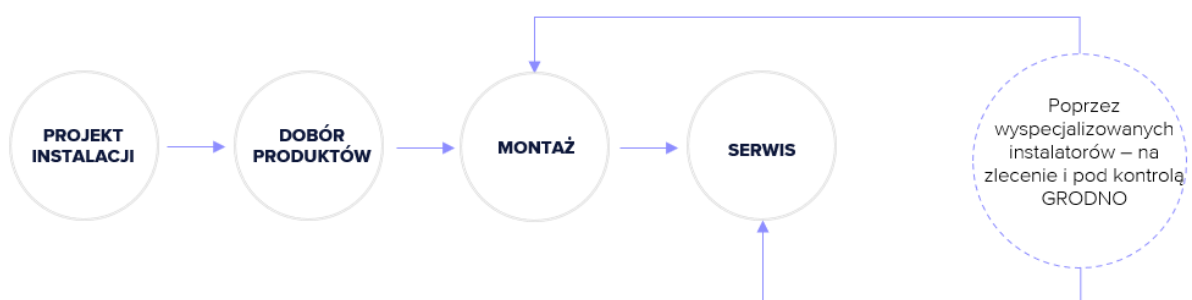
Grupa GRODNO dostarcza kompletne rozwiązania, związane z instalacjami fotowoltaicznymi, począwszy od doboru komponentów i projektu instalacji, przez dostawę, montaż, przekazanie do zakładu energetycznego, wsparcie w rozliczeniu dotacji, aż po serwis.

## Pompy ciepła

Segment działalności uruchomiony w 2015 r. na bardzo wczesnym etapie zmian rynkowych, dotyczących elektryfikacji ogrzewania.

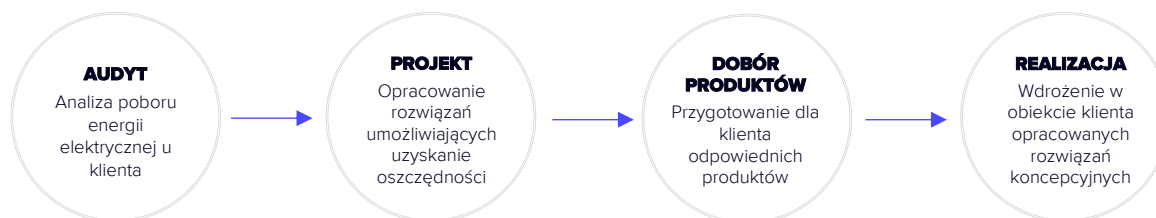
W chwili obecnej Emitent dysponuje kompleksową ofertą pomp ciepła i elementów instalacji grzewczych wszystkich wiodących producentów na rynku polskim.

Poza asortymentem, Emitent oferuje pełne doradztwo techniczne w tym obszarze. Oferowane przez Spółkę audyty energetyczne obejmują również rozwiązania z branży HVAC.



### 4.1.3. Oświetlenie

Szczególnie istotnym elementem, kreującym wartość dodaną Grupy GRODNO, są świadczone przez nią usługi specjalistyczne. Poza standardową dystrybucją towarów, Grupa jest dostawcą kompleksowych rozwiązań oświetleniowych dla każdego typu obiektu budowlanego. Możliwość świadczenia tak specjalistycznych usług jest efektem budowanego przez lata know-how w zakresie oświetlenia.



### **Audyty energetyczne**

Głównym celem tej usługi jest wskazanie możliwości obniżenia zużycia energii u klienta. W szczególności chodzi o zmniejszenie zużycia energii, potrzebnej do ogrzewania, klimatyzacji i wentylacji, natomiast w zakładach przemysłowych energii elektrycznej, zużywanej przez urządzenia. W zależności od potrzeb, w ramach usługi wykonywane są:

- pomiary zużycia energii,
- inwentaryzacja odbiorników energii,
- analiza i dobór optymalnych rozwiązań zwiększających efektywność energetyczną,
- kosztorys i oferta kompleksowej usługi zwiększania efektywności energetycznej,
- audyt zdarzeń niszczących – głównym celem audytu zdarzeń niszczących jest wskazanie przyczyn podwyższonej awaryjności sieci.

### **Audyt oświetleniowy**

Celem audytu jest wskazanie klientom potencjalnych oszczędności poprzez wymianę zastosowanych źródeł światła i/lub opraw oświetleniowych na nowoczesne i bardziej efektywne rozwiązania technologiczne, np. LED.

### **Inżynieria oświetleniowa**

Celem tej usługi jest opracowanie projektów oświetleniowych (w tym także iluminacji budynków) na bazie specjalistycznego oprogramowania oraz wdrożenie rozwiązań sterowania systemami oświetleniowymi. W zakres inżynierii oświetleniowej wchodzi również usługi, polegające na doborze oświetlenia do określonych warunków pracy, spełniającego normy oświetleniowe.

### **Pozostałe**

Pozostałe usługi specjalistyczne świadczone przez GRODNO to m. in.:

- doradztwo techniczne w obszarach takich jak przemysł i rozdział energii elektrycznej, oświetlenie, automatyka i sterowanie, systemy elektroinstalacyjne, systemy automatyki budynkowej, zasilanie,
- doradztwo w projektowaniu instalacji elektrycznych,
- konserwacja oświetlenia i osprzętu elektrycznego,
- obsługa gwarancyjna i pogwarancyjna.

W lutym 2020 r. Grupa GRODNO otworzyła salon oświetlenia Lumiart przy ulicy Duchnickiej w Warszawie, w którym oferowane są oprawy oświetleniowe, źródła światła i osprzęt instalacyjny klasy premium. Salon oferuje również usługi projektowe w zakresie automatyki budynkowej – smart home – w oparciu o systemy przewodowe i bezprzewodowe.



#### 4.1.4. Rozwiązania dla przemysłu

Grupa GRODNO prowadzi sprzedaż produktów oraz oferuje usługi doboru asortymentu i doradztwa dla firm produkcyjnych, producentów maszyn i integratorów systemów. Centrum Dystrybucji wraz z magazynami lokalnymi w punktach sprzedaży na terenie całej Polski, zapewniają szybką dostawę potrzebnych produktów, redukując czas i koszty przestoju. Audyty Energetyczne wraz z Audytami Zdarzeń Niszczących w przemyśle pozwalają określić szanse obniżenia kosztów energetycznych zakładu, obniżenia zużycia energii oraz przygotować się do wymogów polityki ochrony środowiska. Ponadto Grupa oferuje wsparcie w zakresie wdrożenia nowoczesnych rozwiązań automatyki i elektryki przemysłowej oraz naprawy urządzeń automatyki przemysłowej, elektroniki i energoelektroniki.

#### 4.1.5. Automatyka budynkowa

Spółka poszerza gamę oferowanych produktów, dążąc do kompleksowej obsługi swoich klientów. Segment zabezpieczeń i niskich prądów obejmuje elementy systemów alarmowych, kontroli dostępu, osprzętu systemów zabezpieczeń oraz zabezpieczeń przeciwpożarowych. Do oferty asortymentowej Emitenta w tym obszarze należą:

- centrale alarmowe,
- sygnalizatory, czujniki,
- stacje monitorujące,
- sterowniki radiowe,
- dzielniki ekranu oraz zasilacze buforowe.

#### 4.1.6. Kable i przewody

Grupa GRODNO oferuje kompleksowy asortyment w zakresie kabli i przewodów wiodących producentów, obejmujący:

- kable i przewody zasilające,
- przewody instalacyjne,
- przewody sterownicze, kontrolne, sygnalizacyjne,
- kable i przewody do instalacji niepalnych,
- przewody do odbiorników ruchomych i warsztatowych,
- przewody słaboprądowe,
- kable i przewody telekomunikacyjne i teletechniczne,
- przewody gołe,
- kable i przewody specjalne,
- kable fotowoltaiczne (PV).

## 4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia

Grupa GRODNO prowadzi działalność na krajowym rynku. Odbiorcami oferowanych produktów i usług są wykonawcy (zarówno drobni instalatorzy, jak i duże firmy wykonujące instalacje elektryczne), redystrybutorzy (mniejsze hurtownie oraz sklepy) oraz obiekty wielkopowierzchniowe (duże sklepy, magazyny, sieci handlowe, biurowce), zakłady przemysłowe oraz odbiorcy indywidualni. Są to zatem podmioty, które w podstawowej działalności operacyjnej zużywają materiały elektrotechniczne. Żaden z odbiorców nie posiadał istotnego udziału w przychodach ze sprzedaży.

Poniżej przedstawiono strukturę sprzedaży Grupy GRODNO według grup klientów (dane skonsolidowane w tys. zł):

Grupa Klientów	IH 21/22		IH 20/21		Dynamika
	Wartość sprzedaży	Udział	Wartość sprzedaży	Udział	
Wykonawcy	329 925	60,9%	211 147	62,9%	56,3%
Dystrybucja	117 576	21,7%	65 171	19,4%	80,4%
Przemysł	51 327	9,4%	27 662	8,2%	85,6%
Służby Utrzymania Ruchu	26 996	5,0%	18 611	5,5%	45,1%
Indywidualni	16 036	3,0%	13 141	3,9%	22,0%
<b>Suma</b>	<b>541 860</b>	<b>100,0%</b>	<b>335 732</b>	<b>100,0%</b>	<b>61,4%</b>

Kluczowymi dostawcami Grupy GRODNO są producenci materiałów elektrotechnicznych, działający na terenie Polski. Emitent współpracuje z dostawcami, m. in.:

- Tele-Fonika Kable – producent kabli i przewodów miedzianych, aluminiowych i światłowodów,
- Qcells – producent i globalny dostawca modułów fotowoltaicznych,
- Winaico – producent modułów fotowoltaicznych,
- Fronius – producent inwerterów fotowoltaicznych,
- Signify Poland – producent źródeł światła, opraw oświetleniowych i osprzętu do oświetlania wnętrz i terenów zewnętrznych,
- Nkt Cables – producent kabli i przewodów,
- Schneider Electric – globalna firma, specjalizująca się w zarządzaniu energią elektryczną.
- Eaton Electric – jest producentem najwyższej jakości automatyki przemysłowej, aparatury sygnalizacyjnej, łączeniowej, zabezpieczającej i instalacyjnej oraz systemów rozdziału energii niskiego napięcia.
- Legrand – producent osprzętu elektrycznego i systemów instalacji elektrycznych oraz sieci informatycznych w budownictwie mieszkaniowym, komercyjnym i przemysłowym.
- Hager – producent rozwiązań z zakresu rozdziału energii, automatyki budynku, osprzętu elektroinstalacyjnego oraz systemów prowadzenia przewodów.
- ES-SYSTEM – producent oświetlenia profesjonalnego.
- LUG – producent profesjonalnych opraw oświetleniowych.
- Kontakt–Simon – producent osprzętu elektroinstalacyjnego.
- Baks – producent systemów prowadzenia kabli i przewodów.

## 5. POZOSTAŁE INFORMACJE

### 5.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

#### 5.1.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym Emitenta

##### **Ryzyko związane z ogólną sytuacją gospodarczą**

Spółka prowadzi działalność na terytorium Polski. Wskutek tego, wyniki finansowe Spółki zależą od sytuacji gospodarczej w kraju. Wśród czynników, mających wpływ na działalność Spółki wyszczególnić należy dynamikę zmian PKB, poziom stóp procentowych, dynamikę zmian cen, a także dochody gospodarstw domowych, produkcję przemysłową i poziom inwestycji w gospodarce. Wszelkie negatywne zmiany w sytuacji gospodarczej Polski, przede wszystkim takie, które skutkują spadkiem dochodów gospodarstw domowych lub obniżeniem produkcji przemysłowej, mogą wpłynąć na zmniejszenie popytu na oferowane przez Grupę GRODNO towary i rozwiązania, a przez to mogą wpłynąć na obniżenie osiąganych przez nią przychodów i wyników. Natomiast głównymi czynnikami zagranicznymi, mającymi wpływ na sytuację finansową Spółki są wszystkie czynniki makroekonomiczne, wpływające na cenę zamawianych towarów, którymi Spółka handluje. Wzrost cen towarów elektrycznych może bowiem przełożyć się na zmniejszenie popytu, co spowodowałoby obniżenie przychodów i wyników Grupy Kapitałowej Emitenta.

Spółki z Grupy nie mają wpływu na żaden z czynników makroekonomicznych, politycznych ani na ogólne trendy w gospodarce, a także na zmiany na rynku nieruchomości w Polsce oraz lokalnie, mogą być jednak pod wpływem tych zmian, co może wpłynąć na ich wyniki i sytuację finansową.

##### **Ryzyko związane z konkurencją**

Na wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę GRODNO może mieć wpływ obniżanie cen usług i towarów przez firmy konkurencyjne. Należy bowiem podkreślić, że ważnym czynnikiem przy wyborze oferty jest kryterium ceny. Grupa Emitenta jest jednym z największych dystrybutorów materiałów elektrotechnicznych w Polsce. Strategia działania Grupy Emitenta koncentruje się na umacnianiu pozycji rynkowej i powiększaniu przewagi konkurencyjnej poprzez dywersyfikację portfolio oferowanych towarów oraz świadczenie kompleksowych usług elektrotechnicznych i rozszerzanie segmentów działalności, w tym sieci sprzedaży. Pomimo to, przyszła pozycja rynkowa Grupy Emitenta, może być uzależniona od działań ze strony konkurencji, obecnej na rynku dystrybucji materiałów elektrotechnicznych. Rynek dystrybucji materiałów elektrotechnicznych w Polsce jest rynkiem rozdrobnionym. W branży działają duże podmioty polskie i międzynarodowe oraz hurtownicy zrzeszający się w ramach grup zakupowych. Nie można wykluczyć umacniania w przyszłości pozycji rynkowej konkurentów Grupy Emitenta np. wskutek konsolidacji i koncentracji kapitałowej firm konkurencyjnych w sektorze oraz pojawienia się nowych podmiotów, co może mieć wpływ na obniżenie marż i wpłynąć na wyniki finansowe lub perspektywy rozwoju Grupy Emitenta w przyszłości.

##### **Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców**

Grupa Kapitałowa GRODNO nabywa towary bezpośrednio u producentów bądź od innych dystrybutorów hurtowych. Koszt produkcji sprzętu elektrycznego jest istotnym czynnikiem mającym wpływ na koszt zakupu towarów znajdujących się w ofercie Grupy Kapitałowej Emitenta.

Grupa Kapitałowa Emitenta, mając na uwadze oczekiwania klientów dotyczące jakości, aktywnie poszukuje najbardziej optymalnych dostawców sprzętu, spełniającego wymagania swoich klientów. Istnieje istotne

ryzyko, że przy wzroście cen surowców bądź kosztów wytworzenia u dostawców i producentów, przy małych możliwościach zmiany cen sprzedaży (ze względu na panującą konkurencję cenową między dystrybutorami na rynku polskim), nie będzie możliwe utrzymanie przez Emitenta odpowiednich dla danego typu asortymentu marż. Wymienione czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Kapitałowej Emitenta.

### **Ryzyko związane z niestabilnością systemu podatkowego**

Polski system podatkowy charakteryzuje się częstymi zmianami, składających się na jego kształt przepisów, które nie zostały sformułowane w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania, są wciąż niejednolite. Wobec tego, w przypadku spółki działającej w polskim systemie podatkowym, zachodzi większe ryzyko prowadzenia działalności niż w przypadku spółki, działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych.

Dodatkowym czynnikiem, powodującym zmniejszenie stabilności polskich przepisów podatkowych jest harmonizacja przepisów prawa podatkowego w państwach należących do UE. W związku z powyższym, można oczekiwać ujednoczenia orzecznictwa sądowego w sprawach podatkowych, przekładającego się na jednolitość stosowania prawa podatkowego, także przez organy podatkowe.

### **Ryzyka związane ze zmiennością przepisów prawa i jego interpretacji**

Polski system prawny charakteryzuje się częstymi zmianami regulacji prawnych. Rodzi to dla Grupy Emitenta potencjalne ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Regulacjami tymi są w szczególności przepisy prawa handlowego, przepisy podatkowe, przepisy regulujące działalność gospodarczą, przepisy prawa pracy i ubezpieczeń społecznych oraz prawa z zakresu papierów wartościowych. Ryzyko takie stwarzają również interpretacje, dokonywane przez sądy i inne organy, dotyczące zastosowania przepisów, będące często niejednoznaczne i rozbieżne. Podkreślić również należy, że przepisy prawa polskiego znajdują się dodatkowo w procesie zmian związanych z harmonizacją prawa polskiego z prawem UE, a także z dostosowaniem przepisów prawa do zmieniających się koncepcji gospodarczych. Ewentualne zmiany mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności Grupy Emitenta i osiągnięte wyniki finansowe.

### **Ryzyko zmian stóp procentowych**

Grupa Emitenta korzysta z kredytów finansujących zarówno działalność bieżącą, jak i inwestycje. Zobowiązania kredytowe oraz leasingowe oprocentowane są w oparciu o zmienne stopy procentowe. W związku z powyższym, Grupa Emitenta jest narażona na ryzyko zmian stóp procentowych, zarówno w odniesieniu do posiadanych kredytów, jak również w przypadku zaciągania nowego lub refinansowania istniejącego zadłużenia. Ewentualny wzrost stóp procentowych może spowodować zwiększenie kosztów finansowych Grupy Emitenta, a tym samym negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Należy zaznaczyć, że obecnie stopy procentowe są na bardzo niskim poziomie w odniesieniu do ostatnich lat.

### **Ryzyko kursowe/walutowe**

Działalność realizowana przez Grupę GRODNO polega m. in. na dystrybuowaniu urządzeń i sprzętu elektrotechnicznego na rynku polskim. Część oferowanego asortymentu wytwarzana jest przez zagranicznych producentów, którzy rozliczają się ze swoimi odbiorcami w walutach obcych (głównie USD i EUR). W związku z powyższym, nawet w przypadku, gdy Grupa Emitenta nie rozlicza się bezpośrednio z producentami zagranicznymi, lecz za pośrednictwem lokalnych dostawców, to jednak ewentualne zmiany kursowe mogą mieć znaczący wpływ na cenę zamawianych towarów i w efekcie wpływać na realizowane marże.

Deprecjacja złotego względem USD lub EUR może negatywnie wpłynąć na prezentowane skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej Emitenta.

### **Ryzyko związane z cenami surowców**

Zarząd Emitenta identyfikuje ryzyko związane ze zmianami cen surowców wykorzystywanych do produkcji towarów wchodzących w skład oferty Grupy GRODNO. W niektórych przypadkach (np. kable) udział ceny surowca w cenie towaru stanowi ok. 90%, a kable należą do istotniejszych pozycji asortymentowych Grupy. Bardzo duża zmienność cen surowców i kursów walut (obydwa czynniki są ze sobą ściśle powiązane) powoduje, że ustalenie optymalnego poziomu zapasów i całkowite uniknięcie ryzyka zmian wartości towaru jest bardzo trudne. Spółka stara się minimalizować wpływ ryzyka zmian cen surowców na bieżąco optymalizując zapasy magazynowe oraz stosując bezpieczną politykę zakupową. Mimo tych zabezpieczeń, ryzyko potencjalnych strat, wynikających z konieczności dostosowania cen towarów znajdujących się w magazynie do aktualnych cen rynkowych, przy tak dużej zmienności cen surowców i wahaniami kursów walut, jest duże.

### **Ryzyko związane z presją na wzrost wynagrodzeń**

Koszty wynagrodzeń są istotną pozycją kosztową Grupy GRODNO. W kolejnych okresach Grupa odnotowuje stały wzrost tej pozycji kosztów. Niemniej, wzrosty tej pozycji są rezultatem głównie wzrostu liczby etatów wynikających z przyrostu liczby punktów sprzedaży (licząc także w ujęciu skonsolidowanym po zrealizowanych przejściach).

Z drugiej strony, mając na uwadze wzrost dynamiki rozwoju gospodarki, spadające bezrobocie, demografię (zmniejszająca się podaż na rynku pracy) i coraz częściej występujące braki kadrowe, należy się liczyć z wystąpieniem zjawiska presji na wysokość wynagrodzeń. Mając na uwadze dane publikowane przez GUS na temat stanu polskiej gospodarki, istnieje ryzyko utrzymania się wzrostu presji na wynagrodzenia także w przyszłości. W przypadku utrzymania się zwiększonej presji płacowej, Grupa Kapitałowa Emitenta może w przyszłości odnotowywać wzrost kosztów rodzajowych z tytułu wynagrodzeń, odczuwać trudności z utrzymaniem pracowników w swojej sieci dystrybucyjnej, co może się przełożyć na spadek marż operacyjnych całej Grupy Emitenta. Ze względu na sytuację na rynku pracy w Polsce, nie można wykluczyć, iż oczekiwania dotyczące wysokości wynagrodzeń mogą w dalszym ciągu wzrastać.

### **Ryzyko związane z COVID-19**

Zarząd na bieżąco śledzi i analizuje sytuację związaną z rozwojem pandemii koronawirusa COVID-19 i jej wpływu na gospodarkę oraz działalność Grupy. W wyniku działań podjętych przez Emitenta oraz zarządy spółek, wchodzących w skład Grupy Emitenta, łączna wartość dotychczas pozyskanego przez Grupę Emitenta wsparcia w ramach programów pomocowych związanych z COVID-19 osiągnęła wartość 3,5 mln zł (z tytułu umorzenia składek ZUS oraz dofinansowania do wynagrodzeń WUP), co wpłynęło na poziom kosztów Grupy Emitenta w roku obrotowym 2020/21. Wsparcie takie nie miało miejsca w roku obrotowym 2021/22.

Poza wsparciem, o którym mowa powyżej, do dnia publikacji niniejszego raportu okresowego, Zarząd nie odnotował istotnego wpływu pandemii koronawirusa COVID-19 na fundamentalne parametry lub sytuację finansową Spółki. Nie wyklucza jednak, iż taki wpływ może mieć miejsce w przyszłych okresach.

## 5.1.2. Czynniki ryzyka specyficzne dla Emitenta i jego branży

### Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

W branży budowlanej występuje sezonowość sprzedaży, wynikająca z procesów przebiegających w budownictwie oraz z cyklu na rynku usług budowlano-montażowych. Należy jednak podkreślić, że działalność Emitenta w większym stopniu jest uzależniona od sytuacji w branży budowlano-montażowej. Wielkość sprzedaży osiąganą przez Emitenta ulega sezonowej zmienności popytu, ponieważ większość prac remontowych i wykończeniowych przeprowadzana jest zazwyczaj w III i IV kwartale roku kalendarzowego. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży Emitenta zwiększa się w latach o nietypowych rozkładach temperatur dobowych w zimie i przy zwiększonych opadach atmosferycznych. Niekorzystne warunki atmosferyczne uniemożliwiają przeprowadzenie niektórych prac elektrycznych. Emitent redukuje niekorzystny efekt sezonowości poprzez rozszerzanie oferty towarów i usług, a także poprzez pozyskiwanie odbiorców z branż niewrażliwych na sezonowość lub charakteryzujących się trendem odmiennym w stosunku do branży budowlano-montażowej. Sezonowość sprzedaży może utrudnić ocenę sytuacji Emitenta i estymację wyników za cały dany rok obrotowy na podstawie wyników za jego pierwsze kwartały. Ponadto jej skutkiem mogą być słabsze wyniki finansowe, osiągnięte przez Emitenta w I i II kwartale roku kalendarzowego.

### Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Emitent współpracuje bezpośrednio z producentami materiałów elektrotechnicznych. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców jest związane z ich istotnym udziałem w strukturze zakupów. Jednakże Zarząd Emitenta podkreśla, że materiały elektrotechniczne mają charakter substytucyjny. Wobec tego, ewentualna utrata jednego z wymienionych dostawców, z uwagi na możliwość jego zastąpienia innym producentem, może jedynie w niewielkim stopniu wpłynąć na sprzedaż w poszczególnych grupach towarów, a tym samym na wyniki finansowe Emitenta.

### Ryzyko związane z niewypłacalnością odbiorców

Sytuacja ekonomiczna podmiotów funkcjonujących w otoczeniu Emitenta zależy w głównej mierze od ogólnej kondycji gospodarki oraz od dostępności zewnętrznych źródeł finansowania. Pogorszenie się koniunktury gospodarczej przy ograniczonym dostępie do kredytów bankowych, może doprowadzić do zachwiania płynności finansowej szeregu podmiotów i opóźnień w płatnościach. Istnieje zatem ryzyko, iż brak płatności od kontrahentów wskutek ich niewypłacalności, może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta. Należy jednak podkreślić, że grupa klientów Emitenta jest mocno rozdrobniona. Emitent ogranicza ryzyko nieterminowych zapłat poprzez prowadzenie restrykcyjnej polityki handlowej oraz ubezpieczanie należności. Zgodnie z warunkami polisy, w przypadku braku zapłaty przez dłużnika należności bezspornych i wymagalnych, Emitentowi przysługuje z tego tytułu wypłata ubezpieczenia.

### Ryzyko niewłaściwego zarządzania zapasami

Zarządzanie zapasami towarów należy do istotnych czynników, mających wpływ na wyniki sprzedaży w branży Grupy Kapitałowej Emitenta. Z jednej strony, poziom i dywersyfikacja zapasów powinny zapewniać dostępność asortymentu w momencie składania zamówień przez klientów, co prowadzi do wzrostu poziomu zapasów w każdym punkcie sprzedaży. Z drugiej – wyższy poziom zapasów generuje dodatkowe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz może prowadzić do nadmiernego nagromadzenia zapasów, w tym również tych trudno zbywalnych. Ponadto dynamicznie rozwijająca się technologia LED powoduje, że na rynku szybko pojawiają się nowe towary, zawierające nowe rozwiązania, a przez to poprzednie wersje tych towarów tracą wartość lub stają się niezbywalne.



Grupa Kapitałowa Emitenta dokonuje planowania stanu zapasów, uwzględniając także wiedzę i doświadczenie pracowników na co dzień blisko współpracujących z klientami (handlowcy), dopasowując asortyment i wielkość zapasów do przewidywanych zmian wielkości popytu.

Wahania popytu, związane z sezonowością sprzedaży, mogą doprowadzić do wzrostu poziomu zapasów Emitenta oraz spadku ich rotacji. Ewentualne pogorszenie sytuacji gospodarczej może doprowadzić do spadku popytu na towary Emitenta, a w konsekwencji do wzrostu poziomu zapasów. Istnieje zatem ryzyko, iż zwiększający się poziom zapasów doprowadzi do pogorszenia płynności finansowej Emitenta, zaś zmiany cen rynkowych towarów mogą mieć negatywny wpływ na marżę ze sprzedaży. W efekcie powyższy czynnik może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta. Niemniej jednak, należy podkreślić, że Emitent minimalizuje to ryzyko poprzez scentralizowane i zautomatyzowane zarządzanie zapasami, dopasowując w ten sposób poziom zapasów do bieżącego zapotrzebowania kontrahentów. Towary składowane w magazynach Emitenta są ubezpieczone w zakresie podstawowym, który obejmuje zdarzenia takie jak pożar, zalanie, kradzież oraz inne zdarzenia losowe.

### **Ryzyko awarii systemu informatycznego**

Emitent posiada dedykowany, zintegrowany system informatyczny Asseco Softlab, niezbędny do bieżącej działalności. Istnieje ryzyko, iż nagłe i poważne uszkodzenie systemu może wstrzymać obsługę klientów, a tym samym może negatywnie wpłynąć na osiągnięte wyniki finansowe. Emitent wprowadził odpowiednie procedury awaryjne. Przewidują one, że informacja o awarii systemu informatycznego będzie niezwłocznie przekazywana do zewnętrznej firmy, która przystąpi do naprawy. Przedmiotem ubezpieczenia są programy w ramach ubezpieczenia sprzętu elektronicznego i związane z tym ewentualne zwiększone koszty utraty na podstawowej działalności.

### **Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów dzierżawy lub najmu nieruchomości użytkowanych przez Emitenta**

Na dzień sporządzenia raportu Grupa Emitenta prowadzi działalność operacyjną przy wykorzystaniu 95 punktów sprzedaży. Istnieje ryzyko wypowiedzenia umowy najmu nieruchomości, w której zlokalizowany jest punkt sprzedaży Emitenta, tym samym utrata lokalizacji może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta. Aby ograniczyć przytoczone ryzyko i zabezpieczyć lokalizacje, Zarząd Emitenta podpisuje umowy o charakterze długoterminowym, z długimi okresami wypowiedzenia oraz dodatkowo, w uzasadnionych przypadkach, dokonuje nabycia nieruchomości na własność. Dodatkowo, Zarząd Emitenta pragnie podkreślić, że w ostatnich trzech latach obrotowych odnotowano tylko trzy przypadki wypowiedzenia umowy najmu.

### **Ryzyko utraty kluczowych pracowników**

Emitent w swojej działalności wykorzystuje kompetencje, specjalistyczną wiedzę oraz wieloletnie doświadczenie kadry pracowniczej. Utrata kluczowych pracowników, w tym przede wszystkim kadry menedżerskiej oraz pracowników działu handlowego, mogłaby w istotnie negatywny sposób wpłynąć na wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta w przyszłości. Ryzyko to ograniczane jest poprzez budowanie i rozwijanie wewnętrznej kultury organizacyjnej, dzięki której pracownicy identyfikują się z Emitentem, a także poprzez wdrażanie motywacyjno-łojalnościowego systemu wynagrodzeń i oferowanie pracownikom szerokiego programu szkoleń.

### **Ryzyko związane z wpływem większościowych akcjonariuszy na Emitenta**

Na dzień sporządzenia Raportu, Andrzej Jurczak, Jarosław Jurczak oraz Monika Jurczak posiadają łącznie 10.118.970 akcji Emitenta, które dają prawo do 20.118.970 głosów na Walnym Zgromadzeniu. Oznacza to, że posiadane przez nich akcje zapewniają łącznie 79,27% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta. W związku z powyższym, Andrzej Jurczak, Jarosław Jurczak oraz Monika Jurczak mogą zapobiec lub podjąć istotne uchwały, dla których przepisy KSH wymagają kwalifikowanej większości głosów, takie

jak uchwała w sprawie zmiany statutu, umorzenia akcji, obniżenia kapitału zakładowego, zbycia przedsiębiorstwa albo jego zorganizowanej części, emisji obligacji zamiennych, emisji obligacji z prawem pierwszeństwa, rozwiązania Spółki, a także uchwała w sprawie istotnej zmiany przedmiotu działalności, czy wyłączenia prawa poboru akcjonariuszy przy podwyższeniu kapitału zakładowego Emitenta. Nie można wykluczyć, że sposób wykonywania tych uprawnień może nie być zbieżny z zamierzeniami i interesami pozostałych akcjonariuszy, co może mieć negatywny wpływ na działalność Emitenta oraz jego sytuację finansową.

### **Ryzyko związane z konfliktami interesów**

W toku prowadzonej działalności Emitent zawiera transakcje z podmiotami powiązаныmi z osobami wchodzącymi w skład Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta.

RGB Technik Sp. z o.o., w której Pani Monika Jurczak (prokurent) oraz Pan Jarosław Jurczak posiadają łącznie 100% udziałów, importuje towary, które następnie sprzedawane są wyłącznie do Grupy Emitenta.

Ponadto Emitent współpracuje ze spółką WM-Sport SPV Sp. z o.o. Panowie Andrzej Jurczak i Jarosław Jurczak posiadają łącznie 24 udziały (24% udziału w kapitale zakładowym i taki sam udział w głosach na zgromadzeniu wspólników) w WM-Sport SPV Sp. z o.o., ponadto Pan Andrzej Jurczak jest członkiem rady nadzorczej tej spółki.

### **Ryzyko nieosiągnięcia przez Emitenta celów strategicznych**

Zarząd Emitenta zapewnia, że dołoży wszelkich starań, aby Emitent zrealizował najważniejsze cele strategiczne zdefiniowane na najbliższe lata. Niemniej jednak, Emitent nie może zagwarantować osiągnięcia wszystkich celów. Wystąpienie nieprzewidzianych zdarzeń rynkowych lub podjęcie błędnych decyzji w obszarze strategii rozwoju Emitenta, będących skutkiem niewłaściwej oceny sytuacji w branży, może negatywnie wpłynąć na przyszłe wyniki i pozycję rynkową Emitenta. Aby ograniczyć te ryzyka, Emitent na bieżąco analizuje tendencje rynkowe, a także czynniki zewnętrzne i wewnętrzne, wpływające na prowadzoną działalność. W razie potrzeby zostaną podjęte decyzje, mające na celu minimalizację negatywnego wpływu opisanych ryzyk na sytuację Emitenta.

### **Ryzyko związane z zarządzaniem siecią punktów sprzedaży**

W ramach swojej działalności Grupa Kapitałowa Emitenta aktywnie zarządza siecią punktów sprzedaży. W tym celu Grupa zapewnia pełne zatowarowanie poszczególnych oddziałów, a także utrzymanie wizerunku, zgodnego z koncepcją promocji całej sieci GRODNO.

Grupa stale rozwija swoją sieć sprzedaży. Działania rozwojowe Grupy Kapitałowej Emitenta zakładają dalsze budowanie sieci sprzedaży, głównie poprzez: (1) przejęcia innych podmiotów z branży, (2) uruchamianie własnych punktów sprzedaży, (3) rozwijanie sieci franczyzowej.

Istnieje ryzyko, że Grupa Kapitałowa Emitenta nie będzie w stanie rozpocząć działalności w nowej zaplanowanej lokalizacji, uruchomienie opóźni się, bądź też nowe lokalizacje nie osiągną zakładanych wyników sprzedażowych. Opisany czynnik może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Kapitałowej Emitenta.

### **Ryzyko związane z udzieleniem licencji franczyzobiorcy**

Od 2015 r. Emitent rozwija sieć dystrybucyjną także w oparciu o franczyzę. 23 kwietnia 2015 r. została podpisana pierwsza umowa o współpracy na zasadach franczyzy, umożliwiająca korzystanie z dedykowanego systemu informatycznego Spółki i jej systemu identyfikacji wizualnej.

Mając na uwadze doświadczenia innych sieci franczyzowych, istnieje ryzyko, związane z utratą dobrego wizerunku przez ewentualnych nierzetelnych franczyzobiorców. W przypadku nawiązania współpracy z franczyzobiorcą, który nie będzie spełniał wyznaczonych standardów jakości wypracowanych przez Grupę

GRODNO, może nastąpić spadek zaufania klientów do marki GRODNO, a w konsekwencji spadek przychodów w danej lokalizacji.

### **Ryzyko związane z uzależnieniem rozwoju od skutecznych działań akwizycyjnych**

Działalność akwizycyjna stanowi jeden z filarów rozwoju Grupy Kapitałowej. Emitent na bieżąco rozpoznaje możliwości dokonania potencjalnych akwizycji, które przyczyniłyby się do wzmocnienia pozycji rynkowej oraz pozwoliłyby na pokrycie nowych obszarów geograficznych swoją siecią dystrybucyjną. Planowane włączenia kolejnych spółek w skład Grupy Kapitałowej rodzą ryzyko zarówno na etapie przedtransakcyjnym, jak również potransakcyjnym.

Możliwość przeprowadzenia kolejnych przejęć uzależniona jest od zaistnienia sprzyjających przesłanek rynkowych, ekonomicznych oraz finansowych. Ponadto, po przeprowadzeniu transakcji, Emitent narażony jest na ryzyko niezyskania oczekiwanych efektów finansowych przeprowadzanej integracji operacyjnej i strukturalnej. W trakcie procesu integracji potransakcyjnej może dojść do niekorzystnych zdarzeń gospodarczych, które wpłyną negatywnie na realizację pierwotnych założeń. Dodatkowo, korzyści stanowiące motyw przeprowadzenia transakcji przejęcia, w postaci zwiększenia obrotów i zysków Grupy oraz zachowania marż, w większości przeprowadzanych transakcji ujawnione zostają w perspektywie długoterminowej. Bezpośrednio po dokonaniu przejęcia może dojść do spadku zysku operacyjnego, ze względu na dodatkowe koszty, wynikające z przeprowadzanej integracji działalności Grupy Kapitałowej. Urzeczywistnienie się powyższego ryzyka może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta, szczególnie w perspektywie krótko- i średnioterminowej.

Należy przy tym zaznaczyć, iż Emitent, przed podjęciem ostatecznej decyzji o dokonaniu akwizycji, dokłada wszelkich starań w celu dokładnego poznania sytuacji finansowej, ekonomicznej oraz rynkowej potencjalnego podmiotu do przejęcia. Emitent prowadzi rozmowy z wieloma podmiotami, jednak ostateczna decyzja o dokonaniu przejęcia podjęta zostaje po przeprowadzeniu szczegółowego badania due diligence oraz po zidentyfikowaniu potencjalnych efektów synergii dla Emitenta. Dodatkowo, każdorazowo przed dokonaniem danej akwizycji, brane jest pod uwagę zapewnienie bezpiecznego oraz stabilnego rozwoju Grupy Kapitałowej Emitenta.

### **Ryzyko związane z utratą lokalizacji handlowych**

Grupa GRODNO prowadzi działalność dystrybucyjną w oparciu o sieć 95 punktów sprzedaży, zlokalizowanych w różnych miastach na terenie Polski. Emitent jest właścicielem 13 z zarządzanych lokalizacji, współwłaścicielem 2 obiektów oraz trzy obiekty należą do spółek zależnych od Emitenta. Z wielu obiektów korzysta na podstawie średnio i długoterminowych umów najmu, zawieranych na czas nieokreślony.

Nie można jednakże wykluczyć ryzyka utraty jednej lub kilku lokalizacji (np. w związku ze zmianą polityki cenowej wynajmującego). Nie można także wykluczyć ryzyka wypowiedzenia umowy najmu w przypadku, gdy Grupa Emitenta naruszy postanowienia umowy najmu albo nieprzedłużenia umowy najmu w lokalizacjach wykazujących najwyższą rentowność dla Grupy Emitenta lub przynoszących satysfakcjonujące wyniki finansowe. Istnieje ryzyko, że warunki najmu, zaproponowane Grupie Emitenta na kolejny okres, mogą niekorzystnie odbiegać od warunków dotychczasowych w danej lokalizacji.

Utrata istniejących lokalizacji może spowodować, że konieczne będzie czasowe ograniczenie działalności na danym obszarze lub też pozyskanie atrakcyjnych lokalizacji będzie wiązało się ze zwiększonymi kosztami. Powyższe czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiąganego wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

W przypadku Grupy Emitenta określona lokalizacja punktu sprzedaży jest szczególnie istotna. Klienci Emitenta dokonując zakupu, kierują się przede wszystkim przyzwyczajeniami i preferują, aby punkty sprzedaży miały swoje stałe miejsca. Należy zaznaczyć, że zaufanie klientów budowane jest w długim

horyzoncie czasowym. Dlatego też, w wielu przypadkach, wartość dodaną dla Emitenta stanowi raczej przejęcie istniejącego punktu sprzedaży niż uruchamianie nowego.

Co więcej, z uwagi na charakter prowadzonej przez Spółkę działalności, w lokalizacjach tych dokonywane są istotne inwestycje, które mogą nie przynieść oczekiwanego zwrotu w przypadku braku przedłużenia umowy.

W konsekwencji część nakładów na obce środki trwałe może stać się stratą w roku, w którym umowa nie zostanie przedłużona. Dodatkowo, sama zmiana lokalizacji salonu sprzedaży, może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

### **Ryzyko związane z niewłaściwą decyzją co do geograficznego kierunku rozwoju**

Umacnianie pozycji Grupy GRODNO na rynku polskim odbywa się głównie poprzez wzrost sprzedaży i jest w dużym stopniu uzależnione od możliwości rozbudowy sieci punktów sprzedaży (własnych, przejmowanych oraz franczyzowych), przy zachowaniu dotychczasowego wizerunku marki. Punkty sprzedaży są uruchamiane w lokalizacjach ocenianych jako posiadające znaczący potencjał pod kątem spodziewanych przychodów.

Nakłady finansowe, poniesione w związku z uruchomieniem, przejęciem oraz wyposażeniem punktów sprzedaży, zgodnie z założonym wizerunkiem dobrze umiejscowionego punktu, powinny zwrócić się dzięki odpowiedniemu poziomowi oraz rentowności sprzedaży. W przypadku dokonania złego wyboru lokalizacji nowego punktu sprzedaży, poniesione nakłady mogą nie zostać odzyskane z powodu osiągnięcia przez dany punkt zbyt małych przychodów oraz niskiej rentowności sprzedaży.

Nieprawidłowa analiza potencjału danej lokalizacji lub pogorszenie jej atrakcyjności i popularności wśród klientów, skutkuje ryzykiem, że prowadzony w niej oddział nie zrealizuje zakładanego poziomu sprzedaży lub marży lub osiągnie je w dłuższym horyzoncie czasowym, niż początkowo zakładano. Nie można również wykluczyć, że historycznie rentowne oddziały, w przyszłości realizować będą poziomy sprzedaży czy marż na niesatysfakcjonujących poziomach lub umowy ich najmu mogą zostać wypowiedziane lub nieprzedłużone na oczekiwanych warunkach. Może to być spowodowane np. otwieraniem innych, konkurencyjnych sklepów w okolicy, zmianą postrzegania danej lokalizacji, błędną polityką marketingową lub zwiększeniem kosztu najmu danego sklepu. Wystąpienie powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Ponadto istnieje ryzyko, że w przyszłości pozyskanie nowych, atrakcyjnych lokalizacji dla punktów sprzedaży, będzie utrudnione lub obciążone wyższymi kosztami. W konsekwencji sytuacja taka może doprowadzić do zahamowania wzrostu sprzedaży lub obniżenia rentowności działalności operacyjnej Spółki. Każda nowa lokalizacja jest badana pod względem potencjału i możliwości generowania przychodów. Istnieje jednak ryzyko niewłaściwego wyboru lokalizacji, a w efekcie osiągnięcia mniejszych od prognozowanych przychodów w danym punkcie. Spółka dąży do minimalizacji ryzyka nietrafionych lokalizacji otwierając punkty w różnych lokalizacjach, dywersyfikując w ten sposób źródła przychodów ze względu na ich lokalizację. Dzięki posiadaniu sieci punktów sprzedaży na terenie całego kraju Grupa ogranicza wskazane ryzyko.

### **Ryzyko związane z zarządzaniem zasobami finansowymi i płynnością**

Spółki, wchodzące w skład Grupy GRODNO, aktywnie zarządzają ryzykiem płynności, rozumianym jako zdolność do terminowego regulowania zobowiązań oraz zabezpieczenia środków na finansowanie działalności bieżącej i inwestycyjnej. Większość źródeł finansowania działalności Grupy Kapitałowej stanowi kapitał obcy, którego udział w strukturze pasywów przekraczał w okresie objętym historycznymi informacjami średnio 70%. Istotną rolę w finansowaniu działalności dystrybucyjnej Grupy odgrywa wykorzystywany przez Spółkę kredyt kupiecki, ewidencjonowany w ramach zobowiązań krótkoterminowych. Struktura pasywów Emitenta odpowiada specyfice finansowania działalności

dystrybucyjnej, prowadzonej przez Grupę. Posiłkowanie się przez Grupę kapitałem obcym, w tym szczególnie kredytem kupieckim, jest często spotykanym zjawiskiem w segmencie działalności dystrybucyjnej.

Istnieje ryzyko, że zarządzanie zasobami finansowymi Grupy poprzez posiłkowanie się głównie kapitałem obcym, okaże się nieefektywne i Grupa będzie ponosiła nadmierne koszty z tytułu obsługi tego finansowania, a w skrajnym przypadku napotkać może trudności z regulowaniem zobowiązań. Jeżeli Emitent nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności, w całości lub w części. Wzrastające zadłużenie Emitenta może również spowodować przekroczenie kowenantów, zawartych w umowach kredytowych z bankami, a w rezultacie ograniczenie w całości lub w części finansowania dłużnego. W przypadku postawienia w stan wymagalności znacznej części kredytów lub pożyczek, Emitent może zostać zmuszony do sprzedaży części lub wszystkich swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym wzrasta również ekspozycja i wrażliwość Emitenta na poziom stóp procentowych. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Emitenta.

Zarząd zaznacza jednak, że struktura pasywów Emitenta i jego Grupy Kapitałowej wykazuje wartości, jakie były notowane na podobnych poziomach w latach poprzednich i mając na uwadze notowany stały rozwój Emitenta i jego Grupy Kapitałowej – struktura ta okazuje się być korzystną.

W celu utrzymania bezpiecznego poziomu płynności, spółki z Grupy na bieżąco analizują strukturę oraz terminy zapadalności zobowiązań, wskaźniki płynności i zadłużenia. W oparciu o przeprowadzone analizy, podejmowane są odpowiednie działania, mające na celu zabezpieczenia dostępności środków, w oparciu o posiadane własne zasoby finansowe lub z wykorzystaniem zewnętrznych źródeł finansowania w tym m.in. kredytów bankowych, faktoringu, leasingu.

## **5.2. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej**

W analizowanym okresie nie toczyły się istotne postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, które mogłyby mieć lub miały w niedawnej przeszłości istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta lub Grupy Emitenta.

Zgodnie z najlepszą wiedzą Emitenta, na dzień publikacji raportu okresowego, nie przewiduje się postępowań, które mogłyby wystąpić w przyszłości i istotnie wpłynąć na sytuację finansową lub rentowność Emitenta lub Grupy Emitenta.

## **5.3. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji**

Informacje o poręczeniach Emitenta przedstawiono w skonsolidowanym oraz jednostkowym sprawozdaniu finansowym w nocie 15.

Poza wymienionymi w Sprawozdaniu Finansowym informacjami, u Emitenta, ani w jednostkach od niego zależnych, nie występują poręczenia i gwarancje udzielone łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, których łączną wartość można uznać za znaczącą.

#### **5.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe**

W okresie objętym raportem Emitent i podmioty powiązane dokonywały wzajemnych transakcji o charakterze wynikającym z bieżącej działalności, na warunkach nieodbiegających od warunków rynkowych.

#### **5.5. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego, i ich zmian, oraz informacje które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań**

Niniejszy raport zawiera podstawowe informacje dotyczące GRODNO S.A. oraz Grupy GRODNO, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian. W opinii Zarządu nie istnieją żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań przez Emitenta lub spółki Grupy Emitenta.

## **6. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO**

Zarząd GRODNO S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy, półroczne skrócone jednostkowe i skonsolidowane sprawozdania finansowe i dane porównywalne za okres od 1 kwietnia do 30 września 2021 r. zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową, finansową oraz wynik finansowy GRODNO S.A. oraz Grupy Kapitałowej GRODNO.

Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej GRODNO oraz GRODNO S.A., w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.