



**GRODNO S.A.
SKONSOLIDOWANY RAPORT
ZA I PÓŁROCZE 2022/23**

15 grudnia 2022 r.

LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,

w imieniu Zarządu GRODNO S.A. przekazuję Państwu raport za I półrocze roku obrotowego 2022/23, które sprzedażowo było dla nas kolejnym rekordowym okresem, choć jednocześnie nasiliło stojące przed Grupą wyzwania.

Skonsolidowane przychody odnotowane od kwietnia do września 2022 r. wyniosły 584,3 mln zł i były wyższe o 8% rdr, co oznacza najlepszy rezultat sprzedażowy za ten okres roku w historii firmy. Przychody przełożyły się na 25,0 mln zł EBITDA (-10% rdr), 21,1 mln zł zysku operacyjnego (-14% rdr) oraz 13,8 mln zł zysku netto (-28% rdr). Choć wyniki te są niższe od notowanych w analogicznym okresie rok wcześniej, w ocenie Zarządu potwierdzają stabilną pozycję Grupy w zdecydowanie trudniejszych okolicznościach rynkowych.

Analizując najnowsze dane finansowe należy pamiętać, że poprzedni rok 2021/22 był rekordowy zarówno dla Grupy GRODNO, jak i całej branży elektrotechnicznej. Rynek w ubiegłym roku stworzył nam dogodne warunki do szybkiego wzrostu, które doskonale wykorzystaliśmy, budując wysoką bazę wynikową.

Bieżący rok jest trudniejszy i bardziej nieprzewidywalny. Wojna na Ukrainie skomplikowała otoczenie gospodarcze, destabilizując łańcuchy dostaw i nasilając procesy inflacyjne. Mieliśmy do czynienia ze słabszą koniunkturą w budownictwie i mniejszą liczbą realizowanych inwestycji. Dodatkowo, kwietniowa zmiana regulacji dla prosumentów przełożyła się na wyraźny spadek popytu na mikroinstalacje fotowoltaiczne, których wysoka sprzedaż była kluczowym czynnikiem skokowego wzrostu wyników Grupy rok wcześniej. Wszystkie te czynniki obciążyły wyniki i rentowność Grupy w omawianym okresie.

Perspektyw dalszego rozwoju Grupy niezmiennie upatrujemy w aktywnym udziale w zachodzącej transformacji energetycznej. Stawiamy przed sobą ambitne cele, szczególnie jeśli chodzi o pompy ciepła, które w I półroczu 2022/23 były naszym najszybciej rosnącym obszarem sprzedażowym. Spodziewamy się także dalszego wysokiego zapotrzebowania na fotowoltaikę dla biznesu i inne rozwiązania wspierające energooszczędność budynków, cieszące się dużym zainteresowaniem w warunkach rosnących kosztów energii elektrycznej. Spodziewana wysoka sprzedaż w tych obszarach stwarza perspektywę poprawy rentowności, dlatego na dzień publikacji niniejszego sprawozdania podtrzymujemy nasz cel 5% rentowności EBITDA w skali całego roku 2022/23.

Wyzwaniem dla Grupy na pewno pozostanie słabnąca koniunktura w budownictwie, a także wzrost kosztów wynikający głównie z czynników ogólnogospodarczych. Dlatego na spowalniającym rynku elektrotechnicznym, kiedy klienci realizują mniej robót, jednym z naszych priorytetów będzie pozyskanie nowych odbiorców. Planujemy też kontynuację działań zwiększających konkurencyjność Grupy, głównie poprzez automatyzację procesów i nowe rozwiązania logistyczne.

Analizując działalność Grupy, a także bardzo dynamicznie zmieniające się otoczenie, dostrzegamy skuteczność przyjętej strategii, co pomimo wielu wyzwań pozwala nam pozytywnie patrzeć w przyszłość. W ponad trzydziestoletniej historii firmy nie raz udowodnialiśmy, że dobrze radzimy sobie również w trudniejszych okolicznościach rynkowych. Zawirowania zawsze były dla nas szansą na wzmocnienie pozycji i taką szansę dostrzegamy również obecnie.

Andrzej Jurczak,
Prezes Zarządu GRODNO S.A.

SPIS TREŚCI

1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....	4
1.1. Skonsolidowane dane finansowe	4
1.2. Jednostkowe dane finansowe	5
1.3. Analiza wskaźnikowa	6
2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA.....	8
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	11
2.3. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej jednego kwartału	13
2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych	14
3. PODSTAWOWE INFORMACJE.....	15
3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO	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
4. OPIS DZIAŁALNOŚCI	22
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.....	26
4.1.5. Automatyka budynkowa	27
4.1.6. Kable i przewody	27
4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia	27
5. POZOSTAŁE INFORMACJE	29
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.....	38
5.3. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji	38
5.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi 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
6. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	39

1. WYBRANE DANE FINANSOWE

1.1. Skonsolidowane dane finansowe

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

SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	IH 22/23 (tys. zł)	IH 21/22 (tys. zł)	dynamika	IH 22/23 (tys. euro)	IH 21/22 (tys. euro)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	584 327	541 860	7,8%	124 103	119 046	4,2%
Zysk z działalności operacyjnej	21 071	24 485	-13,9%	4 475	5 379	-16,8%
Zysk przed opodatkowaniem	17 275	24 084	-28,3%	3 669	5 291	-30,7%
Zysk netto	13 844	19 320	-28,3%	2 940	4 245	-30,7%
EBITDA*	25 002	27 807	-10,1%	5 310	6 109	-13,1%
Amortyzacja	3 931	3 322	18,3%	835	730	14,4%

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30.09.2022 (tys. zł)	31.03.2022 (tys. zł)	dynamika	30.09.2022 (tys. euro)	31.03.2022 (tys. euro)	dynamika
Aktywa trwałe	139 819	132 841	5,3%	28 711	28 553	0,6%
Aktywa obrotowe	342 827	335 331	2,2%	70 399	72 075	-2,3%
Aktywa razem	482 647	468 172	3,1%	99 110	100 628	-1,5%
Środki pieniężne i ekwiwalenty	6 613	10 115	-34,6%	1 358	2 174	-37,5%
Zobowiązania	347 626	334 075	4,1%	71 384	71 805	-0,6%
Zobowiązania długoterminowe	42 847	41 134	4,2%	8 799	8 841	-0,5%
Zobowiązania krótkoterminowe	304 779	292 941	4,0%	62 586	62 964	-0,6%
Kapitał własny	135 021	134 097	0,7%	27 726	28 823	-3,8%

SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	IH 22/23 (tys. zł)	IH 21/22 (tys. zł)	dynamika	IH 22/23 (tys. euro)	IH 21/22 (tys. euro)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	-32 476	-5 192	525,5%	-6 897	-1 141	504,7%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-3 507	-12 132	-71,1%	-745	-2 665	-72,1%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	32 481	17 400	86,7%	6 899	3 823	80,5%
Przepływy pieniężne netto razem	-3 502	75	-	-744	16	-
Środki pieniężne na początek okresu	10 115	3 213	214,8%	2 148	706	204,3%
Środki pieniężne na koniec okresu	6 613	3 288	101,1%	1 405	722	94,4%

SPRAWOZDANE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	IH 22/23 (tys. zł)	IH 21/22 (tys. zł)	dynamika	IH 22/23 (tys. euro)	IH 21/22 (tys. euro)	dynamika
Kapitał własny na początek okresu	134 097	93 557	43,3%	28 823	20 109	43,3%
Kapitał własny na koniec okresu	135 021	112 877	19,6%	27 726	24 262	14,3%

1.2. Jednostkowe dane finansowe

SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	IH 22/23 (tys. zł)	IH 21/22 (tys. zł)	dynamika	IH 22/23 (tys. euro)	IH 21/22 (tys. euro)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	581 353	531 780	9,3%	123 471	116 831	5,7%
Zysk z działalności operacyjnej	19 702	19 883	-0,9%	4 184	4 368	-4,2%
Zysk przed opodatkowaniem	16 258	19 538	-16,8%	3 453	4 292	-19,6%
Zysk netto	13 084	15 666	-16,5%	2 779	3 442	-19,3%
EBITDA*	23 454	22 832	2,7%	4 981	5 016	-0,7%
Amortyzacja	3 752	2 949	27,2%	797	648	23,0%

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30.09.2022 (tys. zł)	31.03.2022 (tys. zł)	dynamika	30.09.2022 (tys. euro)	31.03.2022 (tys. euro)	dynamika
Aktywa trwałe	151 479	143 470	5,6%	31 106	30 837	0,9%
Aktywa obrotowe	320 646	308 267	4,0%	65 844	66 258	-0,6%
Aktywa razem	472 125	451 737	4,5%	96 950	97 096	-0,2%
Środki pieniężne i ekwiwalenty	5 238	8 009	-34,6%	1 076	1 721	-37,5%
Zobowiązania	345 345	325 121	6,2%	70 916	69 881	1,5%
Zobowiązania długoterminowe	39 887	37 842	5,4%	8 191	8 134	0,7%
Zobowiązania krótkoterminowe	305 458	287 279	6,3%	62 725	61 747	1,6%
Kapitał własny	126 780	126 616	0,1%	26 034	27 215	-4,3%

SPRAWOZDANIE Z PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH	IH 22/23 (tys. zł)	IH 21/22 (tys. zł)	dynamika	IH 22/23 (tys. euro)	IH 21/22 (tys. euro)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	-30 809	-4 964	520,6%	-6 543	-1 091	500,0%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-4 292	-11 209	-61,7%	-912	-2 463	-63,0%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	32 331	15 591	107,4%	6 867	3 425	100,5%
Przepływy pieniężne netto razem	-2 771	-581	376,9%	-589	-128	361,1%
Środki pieniężne na początek okresu	8 009	2 686	198,2%	1 701	590	188,3%
Środki pieniężne na koniec okresu	5 238	2 105	148,8%	1 112	462	140,6%

SPRAWOZDANE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	IH 22/23 (tys. zł)	IH 21/22 (tys. zł)	dynamika	IH 22/23 (tys. euro)	IH 21/22 (tys. euro)	dynamika
Kapitał własny na początek okresu	126 616	86 709	46,0%	27 215	18 637	46,0%
Kapitał własny na koniec okresu	126 780	102 375	23,8%	26 034	22 004	18,3%

*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 euro

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 euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego (kurs na dzień 30.09.2022 wynosił 1 euro – 4,8698 zł; kurs na dzień 31.03.2022 wynosił 1 euro – 4,6525 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 01.04.2022 – 30.09.2022 wynosił 1 euro – 4,7084 zł; kurs średni w okresie 01.04.2021 – 30.09.2021 wynosił 1 EUR – 4,5517 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 22/23	IH 21/22	IH 22/23	IH 21/22
Wskaźnik rentowności operacyjnej	3,61%	4,52%	3,39%	3,74%
Wskaźnik rentowności EBITDA	4,28%	5,13%	4,03%	4,29%
Wskaźnik rentowności netto	2,37%	3,57%	2,25%	2,95%
Wskaźnik rentowności aktywów	7,93%	5,67%	8,59%	4,76%
Wskaźnik płynności bieżącej	1,12	1,11	1,05	1,03
Wskaźnik płynności szybkiej	0,59	0,56	0,54	0,52
Wskaźnik zadłużenia	0,72	0,74	0,73	0,75
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	2,57	2,85	2,72	3,01
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,32	0,35	0,31	0,35
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,27	1,26	1,10	1,05
Wskaźnik rotacji należności (dni)	51	55	48	51
Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (dni)	72	77	73	78
Wskaźnik rotacji zapasów (dni)	46	50	43	45
Cykl konwersji gotówki (dni)	24	28	17	18

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 = $\text{zysk (strata) na działalności operacyjnej} / \text{przychody netto ze sprzedaży w danym okresie} \times 100\%$
 Wskaźnik rentowności EBITDA = $(\text{zysk lub strata na działalności operacyjnej} + \text{amortyzacja}) / \text{przychody netto ze sprzedaży w danym okresie} \times 100\%$
 Wskaźnik rentowności netto = $\text{zysk (strata) netto} / \text{przychody netto ze sprzedaży w danym okresie} \times 100\%$
 Wskaźnik rentowności aktywów = $\text{zysk netto za ostatnie cztery kwartały} / \text{aktywa} \times 100\%$
 Wskaźnik płynności bieżącej = $\text{aktywa obrotowe} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
 Wskaźnik płynności szybkiej = $(\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}) / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$
 Wskaźnik zadłużenia = $\text{zobowiązania} / \text{aktywa}$
 Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych = $\text{zobowiązania} / \text{kapitały własne}$
 Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = $\text{zobowiązania długoterminowe} / \text{kapitały własne}$
 Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi = $(\text{kapitały własne} + \text{zobowiązania długoterminowe}) / \text{aktywa trwałe}$
 Wskaźnik rotacji należności = $(\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług}^* / \text{przychody za ostatnie cztery kwartały}) \times 360$
 Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług = $(\text{średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług}^* / \text{przychody za ostatnie cztery kwartały}) \times 360$
 Wskaźnik rotacji zapasów = $(\text{średni stan zapasów}^* / \text{przychody za ostatnie cztery kwartały}) \times 360$
 Cykl konwersji gotówki = $\text{wskaźnik rotacji zapasów} + \text{wskaźnik rotacji należności} - \text{wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług}$
^{*}średni stan liczony jest jako: $(\text{stan na początek okresu} + \text{stan na koniec okresu}) / 2$

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 tendencję dotyczącą zdolności Zarządu w zakresie wykorzystania aktywów do generowania dochodu. Wskaźnik rentowności aktywów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i 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 Zarząd zdecydował 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 zadłużenia w czasie obrazują zmiany poziomu finansowania majątku firmy z kapitału obcego (niższy poziom wskaźnika oznacza spadek finansowania obcego oraz obniżenie ryzyka związanego ze spłatą zobowiązań). Wskaźnik 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 zobowiązań długoterminowych w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę długoterminowych zobowiązań obcych przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Wskaźnik ten określa możliwość pokrycia zobowiązań długoterminowych kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długoterminowego długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik ten 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 własnymi - 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 kontrahentów 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.

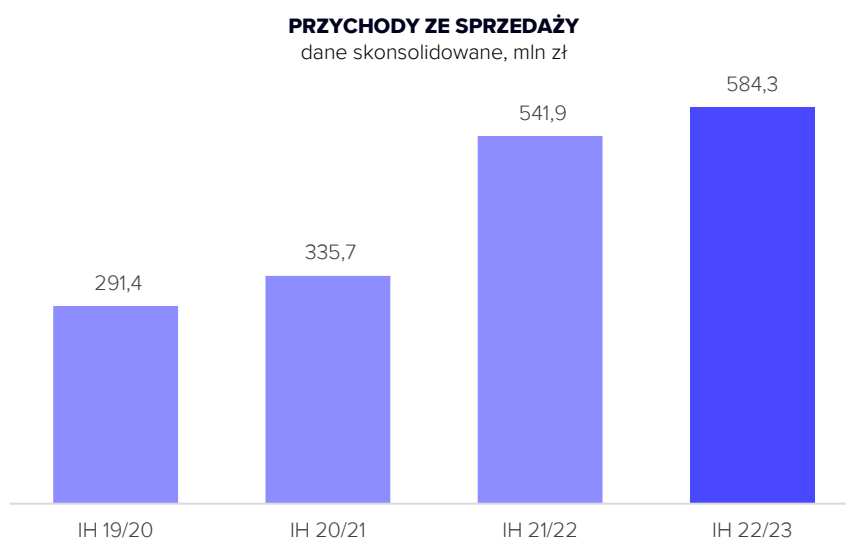
Wskaźnik rotacji zapasów – umożliwia analizę poziomu odnawialności zapasów Spółki (w dniach) w odniesieniu do poziomu sprzedaży. Wskazuje liczbę dni potrzebnych Spółce na odnowienie swoich zapasów dla zrealizowania sprzedaży. Wskaźnik rotacji zapasów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej 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



W I półroczu roku obrotowego 2022/23 skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 584,3 mln zł, co oznacza wzrost o 8% rdr i najwyższy poziom sprzedaży odnotowany przez Grupę GRODNO za ten okres roku obrotowego w historii firmy. Jednostkowe przychody GRODNO S.A. w analizowanym okresie wyniosły 581,4 mln zł, czyli o 9% więcej rdr.

Na wzrost skonsolidowanych i jednostkowych przychodów w analizowanym okresie wpłynęła przede wszystkim wyższa rdr sprzedaż pomp ciepła. Jednocześnie Grupa odnotowała wyraźnie niższą sprzedaż mikroinstalacji fotowoltaicznych, co związane było ze zmianą regulacji dla prosumentów od kwietnia 2022 r. Pozostałe obszary działalności Grupy pozostawały w tendencji wzrostowej lub kształtowały się na zbliżonych rdr poziomach.

Wzrost sprzedaży Grupy w analizowanym okresie zachodził w warunkach stopniowego spowolnienia w branży elektrotechnicznej i budowlanej. Zgodnie z danymi Związku Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki SHE, łączna sprzedaż hurtowni elektrotechnicznych za okres od kwietnia do września 2022 r. była wyższa o 14% rdr (wobec wzrostu o 43% rdr w analogicznym okresie roku poprzedniego). Ponadto, zgodnie z danymi GUS, od w okresie od kwietnia do września 2022 r. spadała dynamika produkcji budowlano-montażowej. W kwietniu dynamika ta wynosiła 9% rdr, w maju 13% rdr, w czerwcu 6% rdr, w lipcu 4% rdr, w sierpniu 6% rdr oraz we wrześniu o 0%.

Potencjalne dalsze przyhamowanie w branży może mieć wpływ na przychody Grupy notowane w przyszłych okresach, niemniej jednak celem Zarządu pozostaje utrzymanie w całym roku 2022/23

dynamiki wzrostu przychodów na poziomie min. 10% rdr dzięki konsekwentnej realizacji strategii, m. in. w zakresie dostarczania kompleksowych usług OZE.

Koszty

W I półroczu roku obrotowego 2022/23 najwyższą wartość i najwyższy nominalnie wzrost wśród skonsolidowanych pozycji kosztowych, podobnie jak w poprzednich okresach, wykazała wartość sprzedanych towarów i materiałów, która wyniosła 477,3 mln zł i wzrosła o 7% rdr, proporcjonalnie do wzrostu sprzedaży Grupy.

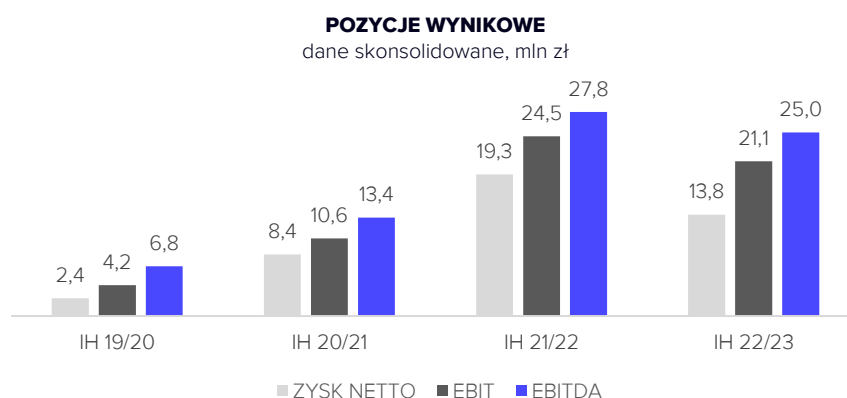
Drugą najwyższą pozycją kosztową były koszty świadczeń pracowniczych, które w I półroczu 2022/23 wyniosły 55,3 mln zł i były wyższe o 28% rdr, co było związane z wyższym poziomem zatrudnienia wynikającym z rozwoju Grupy, a także ze wzrostem wynagrodzeń w otoczeniu wysokiej inflacji i presji płacowej.

Koszty usług obcych wyniosły 20,7 mln zł i wzrosły o 23% rdr, przede wszystkim w związku ze wzrostem kosztów transportu zewnętrznego w warunkach rosnącej sprzedaży i większego zapotrzebowania Grupy na te usługi, a także wyższych cen zewnętrznych usług transportowych, m. in. w związku ze wzrostem cen paliw. Wyższe ceny paliw oraz energii elektrycznej wpłynęły również na wzrost kosztów Grupy w zakresie zużycia materiałów i energii o 47% rdr do poziomu 4,2 mln zł. Wzrosły również czynsze za najem pomieszczeń z uwagi na nowe oddziały (Łomża i Siedlce).

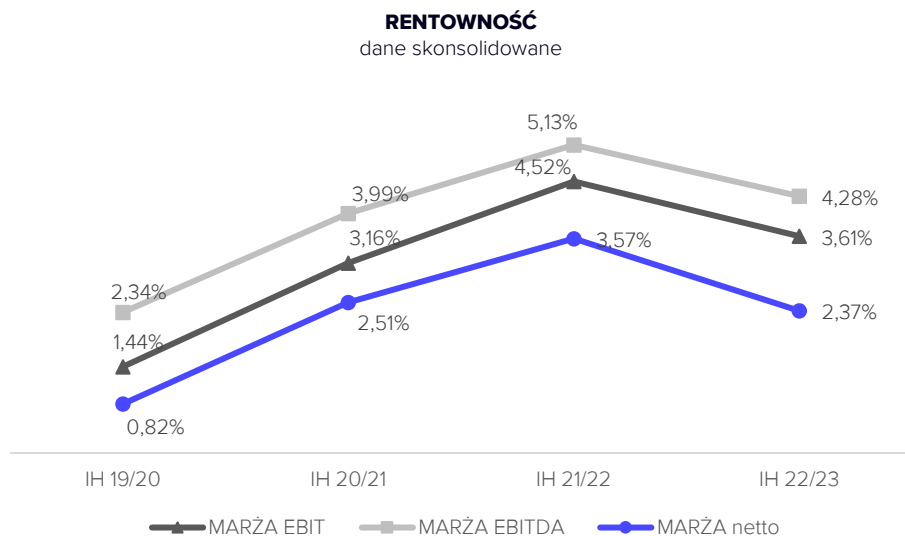
W I półroczu 2022/23 istotnie, bo o 2,5 mln zł rdr do wartości 2,9 mln zł wzrosły pozostałe przychody operacyjne Grupy, co było związane z rozwiązaniem rezerwy na wynagrodzenia oraz spłatą uprzednio odpisanych należności.

Nastąpił też znaczny wzrost, o 3,2 mln zł do wartości 3,9 mln zł, kosztów finansowych, co było rezultatem wzrostu stóp procentowych i wyższego kosztu obsługi zadłużenia, a także wzrostem finansowania z tytułu prowadzonych inwestycji.

Wyniki



W I półroczu roku obrotowego 2022/23 skonsolidowany zysk z działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł 21,1 mln zł (-14% rdr), wynik EBITDA (zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja) wyniósł 25,0 mln zł (-10% rdr), natomiast zysk netto ukształtował się na poziomie 13,8 mln zł (-28% rdr). Spadek pozycji wynikowych i rentowności związany był w dużym stopniu z niższą rdr sprzedażą mikroinstalacji fotowoltaicznych od kwietnia 2022 r., które stanowiły istotny element wysokiego wzrostu wyników Grupy w analogicznym okresie rok wcześniej. Pozycje wynikowe i rentowność pozostawały dodatkowo pod wysoką presją rosnących kosztów i inflacji.



Na poziomie jednostkowym zysk z działalności operacyjnej w analizowanym okresie wyniósł 19,7 mln zł (-1% rdr), EBITDA 23,5 mln zł (+3% rdr) oraz zysk netto 13,1 mln zł (-17% rdr). Wyższa dynamika wzrostu jednostkowych pozycji wynikowych wobec dynamiki wzrostu skonsolidowanych pozycji wynikowych związana była z procesem przeniesienia działalności handlowej spółki zależnej Magma do GRODNO S.A.

Bilans

Suma bilansowa Grupy na dzień 30 września 2022 r. wyniosła 482,6 mln zł i była wyższa o 14,4 mln zł (+3%) wobec stanu na ostatni dzień poprzedniego roku obrotowego, tj. 31 marca 2022 r.

Aktywa trwałe na poziomie skonsolidowanym wyniosły 139,8 mln zł i były wyższe o 7,0 mln zł (+5%), co wynikało głównie ze wzrostu rzeczowych aktywów trwałych o 7,4 mln zł do wartości 112,6 mln zł (+7%), w związku z realizacją inwestycji budowy obiektu magazynowego w Małopolu, budynku handlowo-magazynowego w Łodzi wraz z wyposażeniem, a także z pozostałymi inwestycjami związanymi z rozwojem sieci sprzedaży.

Aktywa obrotowe Grupy wyniosły 342,8 mln zł i w analizowanym okresie wzrosły o 7,5 mln zł (+2%). W tej kategorii aktywów najwyższy wzrost odnotowały zapasy bieżące, które wyniosły 163,9 mln zł i wzrosły o 12,7 mln zł (+8%). W stosunku do stanu na koniec poprzedniego roku obrotowego krótkoterminowe należności z tytułu dostaw i usług spadły nieznacznie (-1%) i wyniosły 172,3 mln zł. Środki pieniężne na poziomie skonsolidowanym wyniosły 6,6 mln zł i były niższe o 3,5 mln zł (-35%), w wyniku kumulacji płatności za zwiększone zapasy.

Po stronie pasywów Grupy w analizowanym okresie łączna wartość zobowiązań wyniosła 347,6 mln zł i była wyższa o 13,6 mln zł (+4%) wobec stanu na 31 marca 2022 r. Na tę zmianę wpłynął przede wszystkim wzrost zobowiązań krótkoterminowych, na który złożyły się głównie:

- wzrost krótkoterminowych kredytów i pożyczek o 31,7 mln zł do poziomu 54,0 mln zł (+142%) będący rezultatem zwiększenia stanów magazynowych i poczynionych zaliczek na zakup pomp ciepła,
- wzrost innych zobowiązań finansowych z 0,0 mln zł do 6,8 mln zł związany z wykorzystaniem faktoringu,
- wzrost zobowiązań z tytułu leasingu o 1,0 mln zł do wartości 5,3 mln zł (+22%).

Wzrost ww. pozycji zobowiązań krótkoterminowych został odnotowany przy jednoczesnym spadku krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 23,0 mln zł (-9% rdr) do poziomu 236,1 mln zł.

Zobowiązania długoterminowe Grupy w analizowanym okresie wzrosły o 1,7 mln zł do poziomu 42,8 mln zł (+4%). Wzrost ten był przede wszystkim rezultatem wzrostu zobowiązań z tytułu leasingu o 3,1 mln zł do poziomu 7,5 mln zł (+69%) w związku z wyposażeniem nowych magazynów i rozbudową floty. W tej kategorii zobowiązań o 1,6 mln zł do wartości 32,0 mln zł (-5%) spadły kredyty i pożyczki, co wynikało ze spłaty rat kapitałowych.

W ujęciu jednostkowym suma bilansowa GRODNO S.A. na dzień 30 września 2022 r. wyniosła 472,1 mln zł i była wyższa o 20,4 mln zł (+5%) wobec stanu na dzień 31 marca 2022 r. Aktywa trwałe ukształtowały się na poziomie 151,5 mln zł i wzrosły o 8,0 mln zł (+6%), głównie w związku ze wzrostem rzeczowych aktywów trwałych o 8,4 mln zł w rezultacie wspomnianych wyżej inwestycji. Aktywa obrotowe Spółki osiągnęły poziom 320,6 mln zł, o 12,4 mln zł wyższy wobec stanu na dzień 31 marca 2022 r. (+4%), co związane było głównie z wyższym o 19,1 mln zł stanem zapasów bieżących, przy spadku o 4,0 mln zł należności z tytułu dostaw i usług oraz spadku o 2,8 mln zł środków pieniężnych.

Łączne jednostkowe zobowiązania w analizowanym okresie wzrosły o 20,2 mln zł do wartości 345,3 mln zł (+6%), na co złożył się przede wszystkim wzrost o 18,2 mln zł zobowiązań krótkoterminowych (w tym o 32,0 mln zł krótkoterminowych kredytów i pożyczek oraz o 6,8 mln zł innych zobowiązań finansowych, przy spadku krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 17,3 mln zł). Wzrost zobowiązań długoterminowych Spółki o 2,0 mln zł do 39,9 mln zł (+5%) związany był przede wszystkim z wyższym o 3,1 mln zł poziomem zobowiązań z tytułu leasingu, przy spadku o 1,3 mln zł długoterminowych kredytów i pożyczek.

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

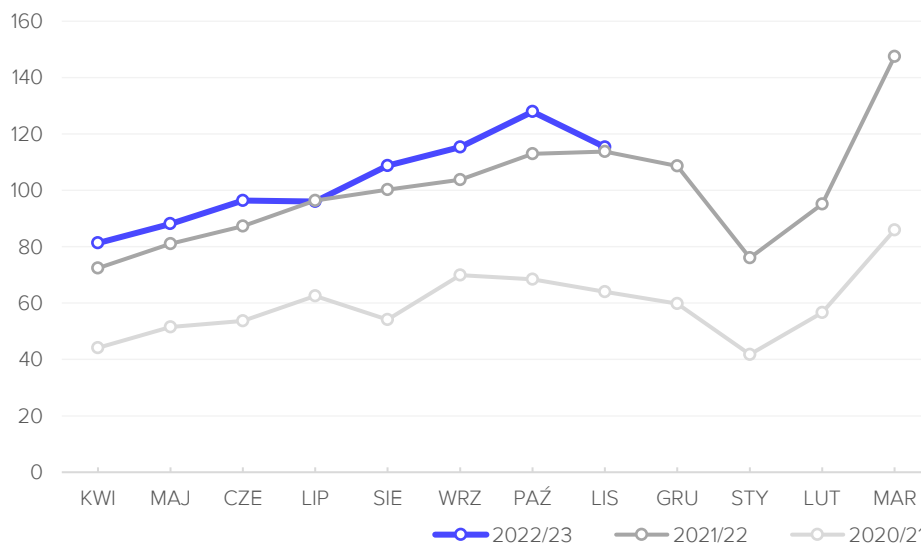
Główne czynniki, które wpłynęły na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w analizowanym okresie zostały przedstawione w pkt. 2.1. Ponadto do istotnych należy zaliczyć zdarzenia wymienione poniżej.

Szacunkowe przychody za październik i listopad 2022 r.

Zgodnie ze wstępnymi szacunkami, skonsolidowane przychody Spółki w październiku 2022 r. wyniosły 127,9 mln zł (+13,3% rdr) oraz w listopadzie 115,3 mln zł (+1,4% rdr). Narastająco od początku roku obrotowego (tj. za okres ośmiu miesięcy od kwietnia do listopada 2022 r.) skonsolidowane przychody wyniosły 829,1 mln zł (+7,9% rdr).

MIESIĘCZNE PRZYCHODY GRODNO S.A

Szacunkowe dane skonsolidowane, mln zł



Uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie podziału zysku netto

W dniu 27 września 2022 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki (ZWZ) podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto za rok obrotowy obejmujący okres od 1 kwietnia 2021 r. do 31 marca 2022 r. w kwocie 43.137.664,02 zł w ten sposób, że:

- kwota 12.920.763,24 zł zostanie przeznaczona na wypłatę dywidendy,
- kwota 15.000.000,00 zł zostanie przeznaczona na kapitał rezerwowy na sfinansowanie nabywania przez Spółkę akcji własnych z przeznaczeniem na sfinansowanie łącznej ceny nabycia akcji własnych,
- kwota 15.216.900,78 zł zostanie przeznaczona na kapitał zapasowy Spółki.

Liczba akcji objętych dywidendą to 15.381.861 sztuk. Wartość dywidendy przypadająca na jedną akcję wyniosła 0,84 zł. ZWZ ustaliło dzień dywidendy na 5 października 2022 r. oraz termin wypłaty dywidendy na 12 października 2022 r.

Wniosek Zarządu w sprawie podziału zysku został pozytywnie zaopiniowany przez Radę Nadzorczą w dniu 29 sierpnia 2022 r.

Rozpoczęcie przeglądu opcji strategicznych

W dniu 26 sierpnia 2022 r. Zarząd GRODNO S.A. podjął decyzję o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych wspierających dalszy rozwój Spółki. W ramach przeglądu opcji strategicznych Zarząd Spółki dokonuje oceny form najkorzystniejszego sposobu realizacji długoterminowych celów biznesowych Spółki oraz budowy wartości dla akcjonariuszy.

Jedną z rozważanych opcji jest pozyskanie inwestora branżowego, jednak Spółka dopuszcza również inne opcje mogące - w przypadku ich realizacji - potencjalnie skutkować zmianą struktury akcjonariatu Spółki. Zarząd Spółki nie podjął żadnych decyzji związanych z wyborem konkretnej opcji, a ponadto nie ma pewności, czy taka decyzja zostanie podjęta w przyszłości.

Jednocześnie Zarząd Spółki poinformował o otrzymaniu od podmiotu branżowego propozycji potencjalnej współpracy o charakterze operacyjnym i kapitałowym, którą planuje przeanalizować w ramach rozpoczętego przeglądu opcji strategicznych. O dalszym przebiegu procesu Spółka informuje w odrębnych raportach.

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

Na działalność i wyniki Grupy w najbliższych kwartałach wpływ będą miały następujące czynniki:

Wewnętrzne

- optymalizacja procesów operacyjnych wewnątrz Grupy,
- dalsza optymalizacja kosztów logistyki i magazynowania,
- wzrost udziału sprzedaży w kanale internetowym B2B,
- rozwój nowych segmentów produktowych.

Zewnętrzne

- dynamika branży budowlanej i przemysłowej,
- utrzymanie dofinansowań w programach takich jak: „Mój prąd”, „Moje Ciepło”, „Czyste Powietrze” i innych wpływających na możliwość realizacji projektów w obszarze efektywności energetycznej,
- stopień absorpcji funduszy UE,
- przyspieszenie procesów konsolidacyjnych rynku elektrotechnicznego,
- sytuacja na rynku pracy,
- sytuacja gospodarcza, w tym potencjalny dalszy wzrost cen w gospodarce,
- wahania kursów walut, poziom inflacji i stóp procentowych.

Sytuacja związana z wojną na Ukrainie

Ryzyko dla otoczenia rynkowego Grupy Emitenta może w przyszłości stwarzać rozwój wojny na Ukrainie i jej potencjalny wpływ na sytuację makroekonomiczną w Polsce. Elementem tego ryzyka może być wpływ wojny na nasilenie procesów inflacyjnych lub wzrost kursów walut przekładające się na możliwy wzrost kosztów, a także wahania cen surowców takich jak miedź czy stal. Należy jednak zaznaczyć, iż w ocenie Zarządu do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania konflikt ten nie wpływał w sposób istotny na działalność i sytuację finansową Spółki oraz Grupy Kapitałowej. W obecnej sytuacji trudno również precyzyjnie ocenić potencjalny wpływ w przyszłości. Zarząd monitoruje rozwój sytuacji i w przypadku wystąpienia istotnego wpływu na działalność Emitenta lub Grupy Kapitałowej, będzie o tym informował w stosownych raportach.

Sytuacja związana z COVID-19

Zarząd na bieżąco śledzi i analizuje sytuację związaną z rozwojem pandemii koronawirusa COVID-19 i jej wpływem 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, ani do tej pory w roku 2022/23.

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.

2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych

Emitent nie publikował prognoz na rok obrotowy 2022/23.

3. PODSTAWOWE INFORMACJE

3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO

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. Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania składa się na nią 98 oddziałów (w tym 77 GRODNO S.A., 8 spółki zależnej BaRGo i 13 franczyzowych), 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, 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. Dobra 26/6A	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, natomiast spółka Magma prowadzi ograniczoną sprzedaż w tym zakresie.

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

W analizowanym okresie w ramach Grupy kontynuowany był proces włączenia oddziałów prowadzonych dotychczas przez spółkę zależną Magma, a także przenoszenia jej działalności handlowej w struktury GRODNO S.A. w celu wzmocnienia wiodącej marki GRODNO oraz ograniczenia kosztów. Obecnie w ramach Grupy nie funkcjonują oddziały pod marką Magma.

Ponadto nie wystąpiły inne zmiany organizacji Grupy Kapitałowej.

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

- Intensywny rozwój fotowoltaiki i wykorzystywanie nowych możliwości w obszarze instalacji OZE
Budowa pozycji lidera oraz rozszerzanie kompetencji dostawcy kompleksowych rozwiązań opartych na OZE.
- Rozwój sieci sprzedaży i nowoczesnych kanałów dystrybucji
Dalszy rozwój sieci sprzedaży i wykorzystanie efektu skali, poprzez nowoczesne kanały dystrybucji i nowe usługi.

- Rozwój kompleksowych rozwiązań oraz oferty asortymentowej
Kompleksowość oferty i umiejętność oferowania gotowych rozwiązań jako główny element budowania przewagi konkurencyjnej.
- Specjalizacja dzięki poszerzaniu wiedzy inżynierskiej
Podnoszenie specjalistycznej wiedzy i kompetencji pracowników oraz klientów.
- Zwiększenie efektywności działalności operacyjnej Grupy (optymalizacja)
Cyfryzacja i wykorzystanie nowych możliwości technicznych w zarządzaniu.

W latach objętych strategią (lata obrotowe 2020/21–2024/25) Zarząd zakłada wzrost sprzedaży 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 rozwoju przede wszystkim w obszarze instalacji komercyjnych (przemysłowych), w zakresie których planuje osiągnąć 15% udziału w rynku do roku 2024/25, a także w obszarze wielkoskalowych farm fotowoltaicznych. Jednocześnie Zarząd planuje utrzymanie silnej pozycji na rynku mikroinstalacji.

Zgodnie z założeniami strategicznymi, do roku obrotowego 2024/25 segment OZE będzie odpowiadał 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.

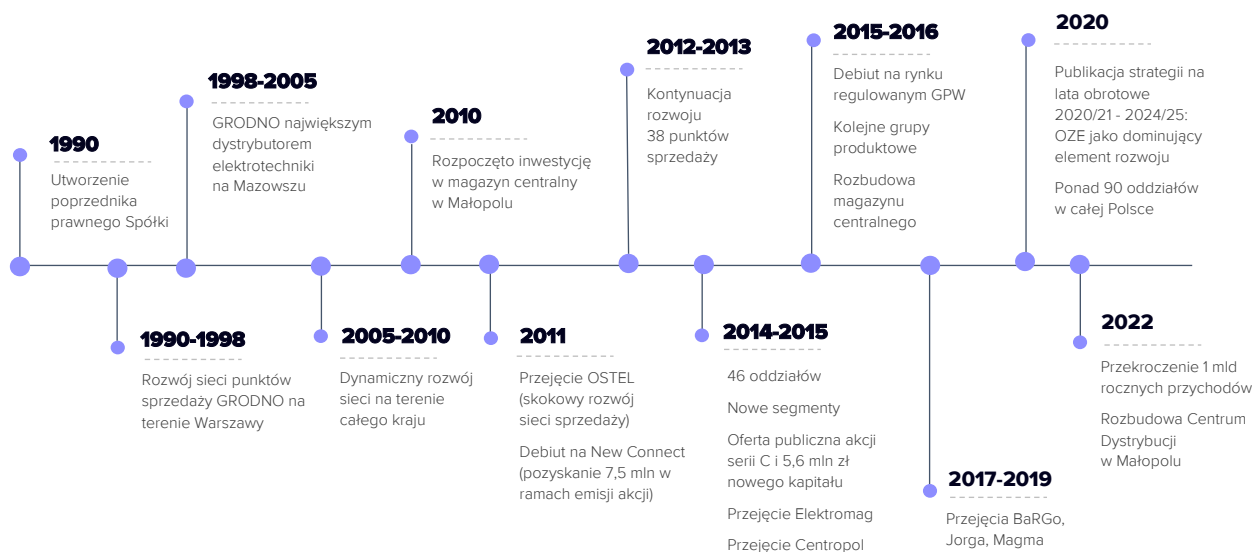
Przedstawione powyżej informacje nie stanowią prognozy wyników finansowych.

Bieżąca Strategia została opublikowana przez Zarząd w dniu 5 października 2020 r. Jej treść dostępna jest do pobrania na stronie internetowej ri.grodno.pl w zakładce O Spółce / Strategia.

3.2. Jednostka dominująca

3.2.1. Podstawowe informacje korporacyjne

NAZWA (FIRMA)	Grodno Spółka Akcyjna
FORMA PRAWNA	Spółka Akcyjna
KRAJ SIEDZIBY	Polska
SIEDZIBA	Michałów-Grabina
ADRES	ul. Kwiatowa 14, 05-126 Michałów-Grabina
KRS	0000341683
NUMER TELEFONU	+48 22 772 45 15
NUMER FAKSU	+48 22 772 46 46
ADRES INTERNETOWY	www.grodno.pl
POCZTA ELEKTRONICZNA	ri@grodno.pl
KONTAKT DLA INWESTORÓW	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 Sadowego 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 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

Według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu Zarząd Emitenta składa się z trzech członków:

- Andrzej Jurczak – Prezes Zarządu
- Monika Jurczak – Wiceprezes Zarządu
- Marcin Gardas – Członek Zarządu

Rada Nadzorcza

Obecny skład Rady Nadzorczej Emitenta:

- 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

Przy Radzie 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

Pan Romuald Wojtkowiak, Pani Beata Pniewska-Prokop i Pani 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 dniu 27 kwietnia 2022 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki uchwaliło, że Zarząd będzie składał się z czterech członków Zarządu, w tym Prezesa i Wiceprezesa Zarządu. Podjęto również uchwały dotyczące powołania Pani Marty Olszewskiej oraz Pana Marcina Gardasa na stanowiska Członków Zarządu Spółki.

W dniu 3 października 2022 r. Pani Marta Olszewska złożyła rezygnację z dotychczas pełnionych funkcji Członka Zarządu oraz Głównej Księgowej Spółki z dniem 3 października 2022 r.

W dniu 25 listopada 2022 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki uchwaliło, że Zarząd będzie składał się z trzech członków Zarządu, w tym Prezesa i Wiceprezesa Zarządu.

W dniu 3 listopada 2022 r. Rada Nadzorcza delegowała Panią Beatę Pniewską-Prokop i Panią Julię Szukała do czasowego pełnienia czynności nadzorczych związanych z reorganizacją Działu Księgowości w okresie od 3 listopada 2022 r. do końca miesiąca, w którym sporządzone zostanie sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy trwający od 1 kwietnia 2022 r. do 31 marca 2023 r., przy czym nie później niż do 31 lipca 2023 r. Rada Nadzorcza w drodze odrębnej uchwały może skrócić lub wydłużyć okres delegowania.

Ponadto w okresie objętym raportem nie wystąpiły inne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta.

3.2.3. Akcjonariat

Tabela poniżej przedstawia akcjonariuszy Spółki posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki według stanu na dzień przekazania niniejszego raportu, wraz ze wskazaniem zmian od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego, zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu.

Akcyonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale	Liczba głosów	% udział głosów	Zmiana w okresie (szt. akcji)	Zmiana w okresie (liczba głosów)
Jarosław Jurczak	5 069 040	32,95%	10 069 040	39,67%	- 1 460	- 1 460
Andrzej Jurczak	3 044 321	19,79%	6 066 821	23,90%	Bez zmian	Bez zmian
Monika Jurczak	1 999 321	13,00%	3 976 821	15,67%	Bez zmian	Bez zmian
Pozostali	5 269 179	34,26%	5 269 179	20,76%	+ 1 460	+ 1 460
Razem	15 381 861	100,00%	25 381 861	100,00%		

Zestawienie stanu posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta

Poniższa tabela przedstawia akcje Spółki będące w posiadaniu, pośrednio lub bezpośrednio, członków Zarządu i Rady Nadzorczej na dzień sporządzenia niniejszego 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
Monika Jurczak	Wiceprezes Zarządu	1 999 321	13,00%	Bez zmian
Marcin Gardas	Członek Zarządu	57 489	0,37%	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	0	0,00%	Bez zmian

Informacje o znanych Emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Według wiedzy Emitenta nie istnieją umowy, które mogą w przyszłości przyczynić się do zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy. Spółka nie posiada zadłużenia z tytułu wyemitowanych obligacji.

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
30.09.2022	696	686	9	1
30.09.2021	594	586	7	1

Zatrudnienie na umowę o pracę według pełnionych funkcji w Spółce.

Na dzień	Zarząd i Dyrekcja	Administracja	Pozostali pracownicy
30.09.2022	130	71	485
30.09.2021	116	71	399

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej GRODNO, uwzględniające pracowników GRODNO, BaRGo, INEGRO i Magma, na dzień 30 września 2022 r. wyniosło 729 osób z tytułu umowy o pracę (z umowami o dzieło i zleceniami 740 osób).

4. OPIS DZIAŁALNOŚCI

Grupa GRODNO w liczbach



1,2 MLD ZŁ
Przychody Grupy
2021/22



3 500+
Dostawcy



32 600 m²
Powierzchnia
magazynowa



212 MLN ZŁ+
Kapitalizacja



100 000+
Faktury/miesiąc



29
Grupy produktowe



100 000+
Klienci



740
Zatrudnienie



17 700+
Pozycje magazynowe

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 98 oddziałów (w tym 77 GRODNO S.A., 8 spółki zależnej BaRGo i 13 franczyzowych), zlokalizowanych na terenie całej Polski. Punkty sprzedaży zaopatrywane są przez nowoczesne centrum magazynowe zlokalizowane w Małopolu (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,
- 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 on 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)



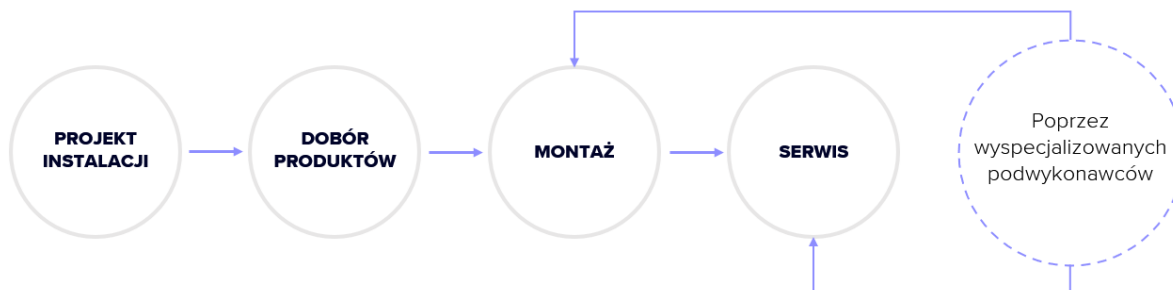
Fotowoltaika



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

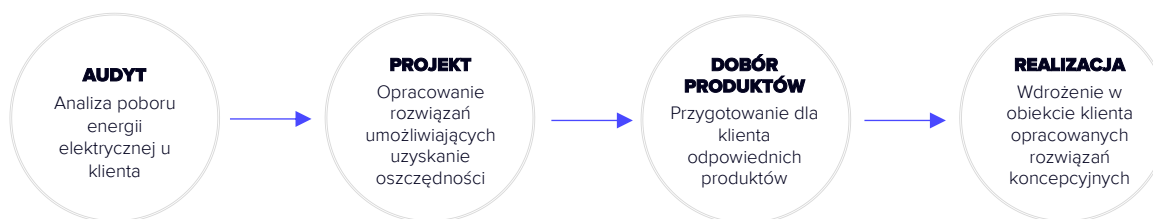
Pompy ciepła

Segment działalności uruchomiony w 2015 r. na bardzo wczesnym etapie zmian rynkowych dotyczących elektryfikacji ogrzewania. Obecnie GRODNO dysponuje kompleksową ofertą pomp ciepła i elementów instalacji grzewczych wszystkich wiodących producentów na rynku polskim. Poza asortymentem, Grupa oferuje również pełne doradztwo techniczne w tym obszarze. Oferowane 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 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 produktów, redukując czas i koszty przestojów. 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 rozwiązań, 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 towarów, usług i rozwiązań 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 posiada istotnego udziału w przychodach ze sprzedaży.

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

Grupa Klientów	IH 2022/23		IH 2021/22		Dynamika
	Wartość sprzedaży	Udział	Wartość sprzedaży	Udział	
Wykonawcy	353 807	60,5%	329 648	60,8%	7,3%
Dystrybucja	139 392	23,9%	117 576	21,7%	18,6%
Przemysł	48 363	8,3%	51 327	9,5%	-5,8%
Utrzymanie Ruchu	25 307	4,3%	26 996	5,0%	-6,3%
Indywidualni	17 255	3,0%	16 036	3,0%	7,6%
Podmioty powiązane	204	0,0%	277	0,1%	-26,4%
Suma	584 327	100,0%	541 860	100,0%	7,8%

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

- Nkt Cables – producent kabli i przewodów,
- Fabryka Kabli Elpar – producent kabli i przewodów,
- Baks – producent systemów prowadzenia kabli i przewodów,
- Ja Solar – producent modułów fotowoltaicznych,
- 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,
- 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,
- Kontakt–Simon – producent osprzętu elektroinstalacyjnego.

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 oddziaływać 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 artykułów oraz świadczenie kompleksowych usług i rozwiązań elektrotechnicznych, a także 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 potencjalnie negatywny wpływ na poziom marż, a także 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 zaciągnięcia 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.

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 zakupy walutowe 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. Zarząd stara się minimalizować wpływ ryzyka zmian cen surowców na bieżąco optymalizując zapasy magazynowe oraz stosując bezpieczną politykę zakupową Spółki. 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 wahaniach kursów walut, jest wysokie.

Ryzyko związane z dostępnością towarów

Zarząd Emitenta ocenia, że wahania w dostępności towarów u producentów i nieregularność dostaw w relacji do wysokiego popytu na poszczególne grupy asortymentowe znacznie utrudniają ustalenie optymalnego poziomu zapasów umożliwiającego zapewnienie ciągłości dostaw do klientów. Może to prowadzić do potencjalnej utraty części sprzedaży związanej z brakiem dostępności towarów. W związku z tym Spółka zwiększa stan zapasów w celu zabezpieczenia płynności dostaw do klientów.

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 przejęciach).

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 przełożyć się 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 wpływem 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, ani do tej pory w roku 2022/23.

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.

Ryzyko związane z wojną na Ukrainie

Ryzyko dla otoczenia rynkowego Grupy Emitenta może w przyszłości stwarzać rozwój wojny na Ukrainie i jej potencjalny wpływ na sytuację makroekonomiczną w Polsce. Elementem tego ryzyka może być wpływ wojny na nasilenie procesów inflacyjnych lub wzrost kursów walut przekładające się na możliwy wzrost kosztów, a także wahania cen surowców takich jak miedź czy stal. Należy jednak zaznaczyć, iż w ocenie Zarządu do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania konflikt ten nie wpływał w sposób istotny na działalność i sytuację finansową Spółki oraz Grupy Kapitałowej. W obecnej sytuacji trudno również precyzyjnie ocenić potencjalny wpływ w przyszłości. Zarząd monitoruje rozwój sytuacji i w przypadku wystąpienia istotnego wpływu na działalność Emitenta lub Grupy Kapitałowej, będzie o tym informował w stosownych raportach.

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 rozwiązań, 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,

iz 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.

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 osiąganą 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 98 oddziałów. 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.

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-lojalnościowego systemu wynagrodzeń i oferowanie pracownikom szerokiego programu szkoleń.

Ryzyko związane z wpływem większościowych akcjonariuszy na Emitenta

Na dzień sporządzenia Raportu, Andrzej Jurczak, Monika Jurczak oraz Jarosław Jurczak posiadają łącznie 10.114.142 akcji Emitenta, które dają prawo do 20.114.142 głosów na Walnym Zgromadzeniu. Oznacza to, że posiadane przez nich akcje zapewniają łącznie 79,25% 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, które są powiązane z osobami wchodzącymi w skład Zarządu Emitenta lub ze znaczącymi akcjonariuszami 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 współpracował 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. 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 98 oddziałów zlokalizowanych w różnych miastach na terenie Polski. Według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu Emitent jest właścicielem 16 z zarządzanych lokalizacji, współwłaścicielem 2 obiektów oraz 4 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, osiągnięte 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, osiągnięte 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. Zarząd 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 notach 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 powiązаныmi 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 2022 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.

Andrzej Jurczak,
Prezes Zarządu GRODNO S.A.