



GRODNO S.A.
SKONSOLIDOWANY RAPORT
ZA I PÓŁROCZE 2020/21

30 grudnia 2020 r.

LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,

z dużą satysfakcją przekazuję Państwu raport za I półrocze roku obrotowego 2020/21, które było dla nas niezwykle aktywnym i udanym okresem. Stabilny rozwój działalności dystrybucyjnej oraz bardzo dynamiczny rozwój w segmencie odnawialnych źródeł energii przyniosły doskonałe rezultaty w postaci rekordowej sprzedaży i najwyższych w historii naszej działalności wyników za I półrocze.

Skonsolidowane przychody za okres od kwietnia do września br. wyniosły 335,7 mln zł, co oznacza wzrost o 15% rdr. Siłą napędową Grupy pozostawała fotowoltaika (+175% rdr), a także pompy ciepła, automatyka budynkowa, klimatyzacja i wentylacja. Oczekujemy, że w związku z dynamicznym rozwojem branży zielonej energii, będziemy utrzymywać silną tendencję wzrostową we wszystkich obszarach związanych z energooszczędnością.

Zdywersyfikowana oferta oraz rozwój działalności w perspektywnym segmencie OZE umożliwiły nam zachowanie wysokiej dynamiki rozwoju w trudnych warunkach spowolnienia ogólnogospodarczego oraz w branży elektrotechnicznej. Dwucyfrowa dynamika wzrostu sprzedaży pozytywnie wyróżnia nas na tle branży i po raz kolejny potwierdza skuteczność strategii zorientowanej na wyprzedzanie rynkowych zmian.

Wzrost przychodów Grupy miał pozytywny wpływ na dynamikę i wysokość pozycji wynikowych, które ukształtowały się na rekordowych poziomach. Zysk z działalności operacyjnej wyniósł 10,6 mln zł (+153% rdr), wynik EBITDA 13,4 mln zł (+96% rdr), natomiast zysk netto 8,4 mln zł (+253% rdr). Należy zaznaczyć, iż obok wyższej sprzedaży, wpływ na osiągnięte pozycje wynikowe miało otrzymane przez Grupę wsparcie w ramach programów związanych COVID-19 w łącznej kwocie 3,5 mln zł.

W perspektywie kolejnych kwartałów zakładamy dalszy rozwój w oparciu o założenia strategii na lata obrotowe 2020/21–2024/25, przedstawionej w październiku br. Planujemy aktywne uczestnictwo w transformacji energetycznej jako rynkowy lider dysponujący kompleksową ofertą dla wykonawców energooszczędnych inwestycji budynkowych. Tym samym zakładamy, że segment OZE będzie dominującym elementem rozwoju Grupy GRODNO w najbliższych latach. Naszą aktywność w segmencie OZE doskonale uzupełni dalsza rozbudowa oferty produktów i rozwiązań elektrotechnicznych, która już od 30 lat stanowi i w dalszym ciągu będzie stanowić solidny fundament działalności GRODNO.

Dziękuję Państwu za zainteresowanie Grupą GRODNO i okazywane nam zaufanie. W imieniu Zarządu, zapraszam do lektury Raportu.

Andrzej Jurczak,
Prezes Zarządu GRODNO S.A.



SPIS TREŚCI

1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....	5
1.1. Skonsolidowane dane finansowe.....	5
1.2. Jednostkowe dane finansowe.....	6
1.3. Analiza wskaźnikowa.....	7
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.....	12
2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych.....	12
3. PODSTAWOWE INFORMACJE.....	13
3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO S.A.	13
3.1.1. Profil działalności.....	13
3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej.....	13
3.1.3. Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta i wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej.....	14
3.1.4. Strategia Grupy Kapitałowej.....	14
3.2. Jednostka dominująca.....	16
3.2.1. Podstawowe informacje korporacyjne.....	16
3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza.....	17
3.2.3. Akcjonariat.....	18
3.2.4. Zatrudnienie.....	19
4. OPIS DZIAŁALNOŚCI.....	20
4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO.....	21
4.1.1. Dystrybucja.....	22
4.1.2. Odnawialne źródła energii (OZE).....	23
4.1.3. Oświetlenie.....	24
4.1.4. Rozwiązania dla przemysłu.....	25
4.1.5. Automatyka budynkowa.....	25
4.1.6. Kable i przewody.....	25
4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia.....	26

5. POZOSTAŁE INFORMACJE	28
5.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	28
5.1.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym Emitenta	28
5.1.2. Czynniki ryzyka specyficzne dla Emitenta i jego branży	30
5.2. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	36
5.3. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.....	36
5.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe	36
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	37
6. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	38

1. WYBRANE DANE FINANSOWE

1.1. Skonsolidowane dane finansowe

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

SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	IH 20/21 (tys. zł)	IH 19/20 (tys. zł)	dynamika	IH 20/21 (tys. EUR)	IH 19/20 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	335 732	291 396	15%	75 194	67 547	11%
Zysk ze sprzedaży	10 027	5 045	99%	2 246	1 170	92%
Zysk z działalności operacyjnej	10 612	4 188	153%	2 377	971	145%
Zysk brutto	10 546	3 168	233%	2 362	734	222%
Zysk netto	8 411	2 380	253%	1 884	552	241%
EBITDA*	13 391	6 827	96%	2 999	1 583	90%
Amortyzacja	2 779	2 640	5%	622	612	2%

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30.09.2020 (tys. zł)	31.03.2020 (tys. zł)	dynamika	30.09.2020 (tys. EUR)	31.03.2020 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	94 474	89 768	5%	20 870	19 719	6%
Aktywa obrotowe	220 844	194 161	14%	48 786	42 651	14%
Aktywa razem	315 319	283 929	11%	69 656	62 370	12%
Należności długoterminowe	644	568	13%	142	125	14%
Należności krótkoterminowe	107 582	117 397	-8%	23 766	25 789	-8%
Śr. pieniężne i inne aktywa pieniężne	2 698	2 183	24%	596	479	24%
Zobowiązania krótkoterminowe	193 231	171 728	13%	42 686	37 723	13%
Zobowiązania długoterminowe	30 456	29 262	4%	6 728	6 428	5%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	225 864	202 885	11%	49 895	44 568	12%
Kapitał własny	89 455	81 043	10%	19 761	17 803	11%

SPRAWOZDANIE Z PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH	IH 20/21 (tys. zł)	IH 19/20 (tys. zł)	dynamika	IH 20/21 (tys. EUR)	IH 19/20 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	4 071	14 016	-71%	912	3 249	-72%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-3 206	-907	253%	-718	-210	241%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-349	-13 191	-97%	-78	-3 058	-97%
Przepływy pieniężne netto razem	515	-83	-723%	115	-19	-702%
Bilansowa zmiana stanu śr. pieniężnych	515	-83	-723%	115	-19	-702%
Środki pieniężne na początek okresu	2 183	1 767	24%	489	410	19%
Środki pieniężne na koniec okresu	2 698	1 684	60%	604	390	55%

SPRAWOZDANE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	IH 20/21 (tys. zł)	IH 19/20 (tys. zł)	dynamika	IH 20/21 (tys. EUR)	IH 19/20 (tys. EUR)	dynamika
Kapitał własny na początek okresu	81 043	69 451	17%	17 803	15 256	17%
Kapitał własny na koniec okresu	89 455	71 831	25%	19 761	15 779	25%

1.2. Jednostkowe dane finansowe

SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	IH 20/21 (tys. zł)	IH 19/20 (tys. zł)	dynamika	IH 20/21 (tys. EUR)	IH 19/20 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	320 656	270 355	19%	71 817	62 669	15%
Zysk ze sprzedaży	8 326	3 739	123%	1 865	867	115%
Zysk z działalności operacyjnej	8 209	2 865	187%	1 839	664	177%
Zysk brutto	8 151	1 948	318%	1 826	452	304%
Zysk netto	6 449	1 400	361%	1 444	325	345%
EBITDA*	10 662	5 136	108%	2 388	1 191	101%
Amortyzacja	2 453	2 271	8%	549	526	4%

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30.09.2020 (tys. zł)	31.03.2020 (tys. zł)	dynamika	30.09.2020 (tys. EUR)	31.03.2020 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	105 390	100 968	4%	23 281	22 180	5%
Aktywa obrotowe	190 291	167 215	14%	42 037	36 732	14%
Aktywa razem	295 681	268 183	10%	65 318	58 912	11%
Należności długoterminowe	559	480	16%	123	106	17%
Należności krótkoterminowe	92 372	105 458	-12%	20 405	23 166	-12%
Śr. pieniężne i inne aktywa pieniężne	2 128	1 465	45%	470	322	46%
Zobowiązania krótkoterminowe	182 596	162 834	12%	40 337	35 770	13%
Zobowiązania długoterminowe	27 325	26 302	4%	6 036	5 778	4%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	211 641	190 592	11%	46 753	41 867	12%
Kapitał własny	84 040	77 591	8%	18 565	17 044	9%

SPRAWOZDANIE Z PRZEPIYWÓW PIENIĘŻNYCH	IH 20/21 (tys. zł)	IH 19/20 (tys. zł)	dynamika	IH 20/21 (tys. EUR)	IH 19/20 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	5 494	11 865	-54%	1 230	2 750	-55%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-4 516	-877	415%	-1 012	-203	398%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-315	-10 788	-97%	-71	-2 501	-97%
Przepływy pieniężne netto razem	663	200	231%	148	46	220%
Bilansowa zmiana stanu śr. pieniężnych	663	200	231%	148	46	220%
Środki pieniężne na początek okresu	1 465	813	80%	328	188	74%
Środki pieniężne na koniec okresu	2 128	1 013	110%	477	235	103%

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	IH 20/21 (tys. zł)	IH 19/20 (tys. zł)	dynamika	IH 20/21 (tys. EUR)	IH 19/20 (tys. EUR)	dynamika
Kapitał własny na początek okresu	77 591	69 140	12%	17 044	15 188	12%
Kapitał własny na koniec okresu	84 040	70 541	19%	18 565	15 496	20%

*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 (pozycja IX sprawozdania z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów) powiększoną o amortyzację (pozycja II. 1. sprawozdania z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów). EBITDA jest miarą przedstawiającą zdolność Emitenta do generowania gotówki z podstawowej działalności i w opinii Zarządu dostarcza wartościową informację na temat aktualnej sytuacji finansowej i operacyjnej Spółki. Jest to wskaźnik powszechnie stosowany w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób jego obliczania przez różne spółki może się różnić.

Metoda przeliczania na EUR

Wybrane dane finansowe przeliczono na EUR zgodnie ze wskazaną, obowiązującą metodą przeliczania:

- poszczególne pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania ze zmian w kapitale własnym przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla EUR na ostatni dzień okresu sprawozdawczego (kurs na dzień 30.09.2020 wynosił 1 EUR – 4,5268 PLN; kurs na dzień 31.03.2020 wynosił 1 EUR – 4,5523 PLN)
- 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 01.04.2020– 30.09.2020 wynosił 1 EUR – 4,4649 PLN; kurs średni w okresie 01.04.2019 – 30.09.2019 wynosił 1 EUR – 4,3140 PLN)

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

1.3. Analiza wskaźnikowa

	DANE SKONSOLIDOWANE		DANE JEDNOSTKOWE	
	IH 20/21	IH 19/20	IH 20/21	IH 19/20
Wskaźnik rentowności na sprzedaży	2,99%	1,73%	2,60%	1,38%
Wskaźnik rentowności operacyjnej	3,16%	1,44%	2,56%	1,06%
Wskaźnik rentowności EBITDA	3,99%	2,34%	3,33%	1,90%
Wskaźnik rentowności netto	2,51%	0,82%	2,01%	0,52%
Wskaźnik rentowności aktywów	2,67%	0,81%	2,18%	0,51%
Wskaźnik płynności bieżącej	1,14	1,10	1,04	1,02
Wskaźnik płynności szybkiej	0,57	0,65	0,52	0,61
Wskaźnik zadłużenia	0,72	0,76	0,72	0,74
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	2,52	3,10	2,52	2,92
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,34	0,47	0,33	0,43
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,27	1,19	1,06	1,02
Wskaźnik rotacji należności (dni)	60	77	50	64
Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (dni)	68	83	69	83
Wskaźnik rotacji zapasów (dni)	49	50	44	44
Cykl konwersji gotówki (dni)	41	45	25	25

Zaprezentowane powyżej wskaźniki nie są definiowane w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w opinii Zarządu Emitenta stanowią Alternatywne Pomiar 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. Poniżej przedstawiono metodę obliczania zaprezentowanych wskaźników:

Wskaźnik rentowności na sprzedaży = zysk (strata) ze sprzedaży / przychody netto ze sprzedaży x 100%

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

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

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

Wskaźnik rentowności aktywów = zysk netto / aktywa

Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

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

Wskaźnik zadłużenia = zobowiązania / aktywa

Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych = zobowiązania / kapitały własne

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterminowe / kapitały własne

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

Wskaźnik rotacji należności* = (średni stan należności z tytułu dostaw i usług/przychody w okresie) x 360

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług* = (średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług/przychody w okresie) x 360

Wskaźnik rotacji zapasów* = (średni stan zapasów/przychody w okresie) x 360

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

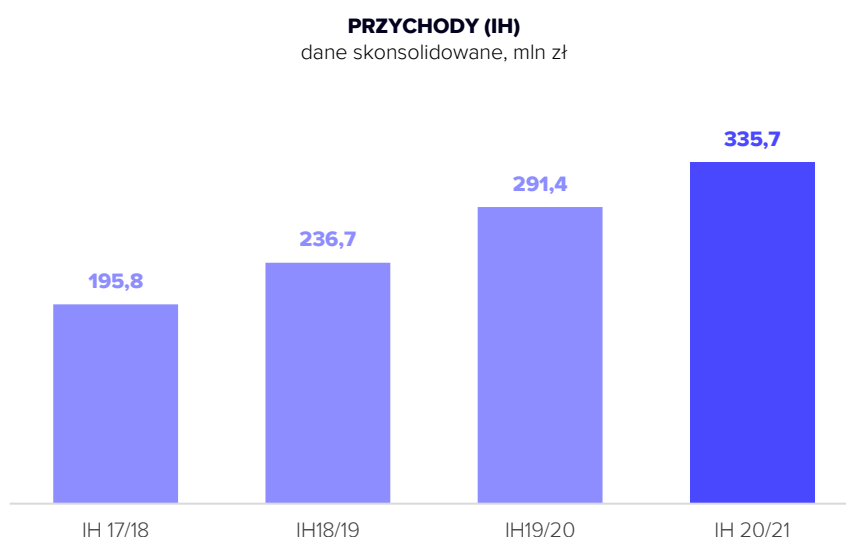
*średni stan liczony jest jako: (stan na początek okresu + stan na koniec okresu) / 2

*przychody w okresie liczone są jako suma przychodów ze sprzedaży za ostatnie cztery kwartały

2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

2.1. Omówienie sytuacji ekonomiczno-finansowej

Przychody



Skonsolidowane przychody za okres kwiecień-wrzesień 2020 r. wyniosły 335,7 mln zł (+15% rdr), co oznacza, iż było to najlepsze pod kątem sprzedaży I półrocze roku obrotowego w historii Grupy GRODNO. Na wzrost przychodów wpłynęła przede wszystkim wyższa sprzedaż w segmencie odnawialnych źródeł energii (OZE), w szczególności fotowoltaiki o 175% rdr, a także pomp ciepła – również o 175% rdr. Udział sprzedaży segmentu OZE w skonsolidowanych przychodach wyniósł 31% wobec 13% w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Jednostkowe przychody GRODNO S.A., z uwagi na ww. czynniki, były wyższe o 19% rdr i wyniosły 320,6 mln zł. Wzrost przychodów wykazały również spółki zależne – BaRGo o 8% rdr oraz Magma o 3% rdr.

Dzięki dynamicznemu rozwojowi w segmencie OZE, Grupa odnotowała istotną poprawę sprzedaży w warunkach słabszej wobec ubiegłego roku koniunktury w branży elektrotechnicznej oraz ogólnogospodarczej. Zgodnie z danymi Związku Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki SHE, sprzedaż największych hurtowni elektrotechnicznych za okres kwiecień-wrzesień była niższa o 2% rdr. Według danych GUS, produkcja budowlano-montażowa w poszczególnych miesiącach okresu kwiecień-wrzesień była niższa odpowiednio o -1%, -5%, -2%, -11%, -12%, -10% rdr.

W kategorii skonsolidowanych pozostałych przychodów operacyjnych, wzrost z poziomu 1,3 mln zł do 4,6 mln zł wykazały inne przychody operacyjne, co było rezultatem m. in. otrzymanych subwencji związanych z przeciwdziałaniem skutkom epidemii COVID-19.

Koszty

Koszty działalności operacyjnej na poziomie skonsolidowanym w I półroczu 2020/21 wyniosły 325,7 mln zł i były wyższe o 14% rdr. Na poziomie jednostkowym koszty działalności operacyjnej wyniosły 312,3 mln zł, co oznacza wzrost o 17% rdr.

Najwyższą pozycją skonsolidowanych kosztów operacyjnych była wartość sprzedanych towarów i materiałów na poziomie 273,1 mln zł, której wzrost o 15% rdr związany był z wyższą sprzedażą Grupy.

Drugą najwyższą pozycją skonsolidowanych kosztów operacyjnych były wynagrodzenia wynoszące 27,4 mln zł, które wzrosły o 9% rdr. Jednocześnie koszty ubezpieczeń społecznych ukształtowały się na poziomie 5,8 mln zł i były wyższe o 10% rdr. Wzrost ww. pozycji związany był z wyższym rdr zatrudnieniem w Grupie. Należy jednak zaznaczyć, iż dynamikę wzrostu obu pozycji kosztowych ograniczyło skorzystanie przez spółki Grupy Emitenta z programów pomocowych związanych z przeciwdziałaniem skutkom epidemii COVID-19 w postaci obniżenia wymiaru czasu pracy i w konsekwencji dofinansowania do wynagrodzeń pracowników objętych przestojem ekonomicznym. Łączna wartość wsparcia finansowego otrzymanego przez spółki Grupy w miesiącach kwiecień-wrzesień wyniosła 3,5 mln zł, w tym przez Emitenta 2,7 mln zł. Decydującym kryterium otrzymania wsparcia w zakresie dofinansowania do wynagrodzeń był wykazany przez poszczególne spółki spadek przychodów za kwiecień 2020 r. o co najmniej 25% wobec marca 2020 r. Dofinansowanie miało charakter bezzwrotny.

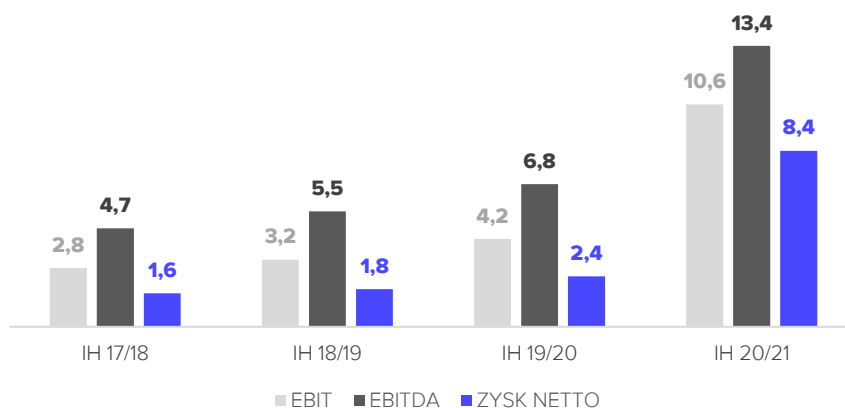
Skonsolidowane koszty usług obcych wyniosły 11,9 mln zł i wzrosły o 6% rdr. Spadek skonsolidowanych kosztów zużycia materiałów i energii oraz pozostałych kosztów rodzajowych łącznie o 0,7 mln zł rdr związany był z epidemią COVID-19, skutkującą znacznie zmniejszoną mobilnością pracowników spółek Grupy Emitenta, a w efekcie obniżką kosztów wyjazdów służbowych oraz eksploatacji samochodów. Zmniejszyły się również wydatki związane z marketingiem i reklamą.

W kategorii skonsolidowanych pozostałych kosztów operacyjnych z 24 tys. zł do 2,7 mln zł wzrosła aktualizacja wartości aktywów niefinansowych, co związane było z utworzeniem odpisu na należności w GRODNO S.A. Ponadto o 0,8 mln zł do wartości 1,4 mln zł spadły inne koszty operacyjne, na co złożyła się wartość umorzeń wierzytelności nieściągalnych.

Wyniki

POZYCJE WYNIKOWE (IH)

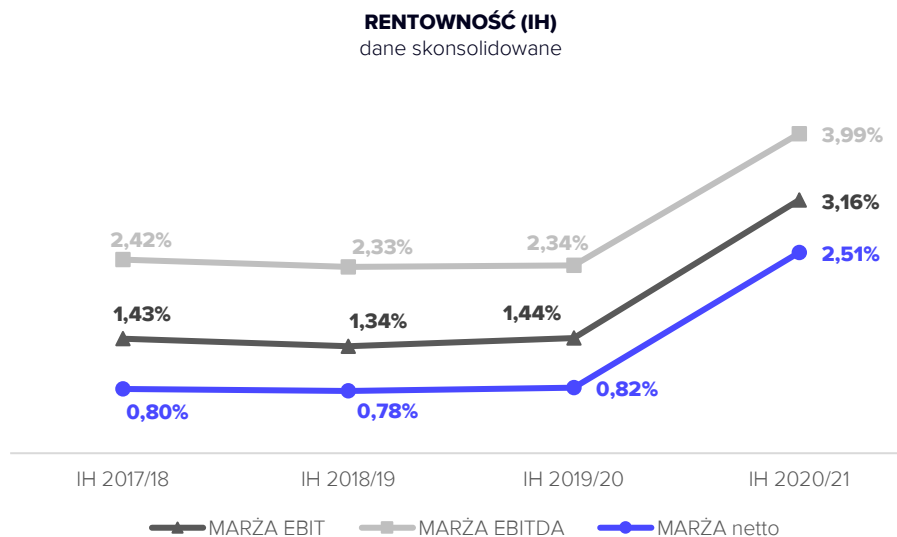
dane skonsolidowane, mln zł



W I półroczu 2020/21 skonsolidowany zysk z działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł 10,6 mln zł wobec 4,2 mln zł w analogicznym okresie roku obrotowego 2019/20 (+153% rdr). Skonsolidowany wynik EBITDA (zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja) ukształtował się na poziomie 13,4 mln zł, czyli blisko dwukrotnie wyższym wobec 6,8 mln zł przed rokiem. Skonsolidowany zysk netto wyniósł 8,4 mln zł wobec 2,4 mln zł za I półrocze 2019/20 (+253% rdr).

Jednostkowo, GRODNO S.A. wypracowało zysk z działalności operacyjnej (EBIT) na poziomie 8,2 mln zł (+187% rdr), EBITDA 10,7 mln zł (+108% rdr) oraz zysk netto 6,4 mln zł (+361% rdr).

Przedstawione wyżej pozycje wynikowe kształtowały się na rekordowych w historii Grupy oraz Emitenta poziomach za I półrocze roku obrotowego. Istotny wpływ na poprawę wyników miała wyższa sprzedaż Grupy w segmencie OZE, przede wszystkim w zakresie fotowoltaiki. Ponadto wpływ na prezentowane wyniki miało otrzymane przez spółki Grupy w miesiącach kwiecień-wrzesień 2020 r. wsparcie w ramach programów związanych COVID-19, obejmujące umorzenie składek ZUS i dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników w łącznej kwocie 3,5 mln zł. Wsparcie miało charakter bezzwrotny.



Bilans

Na dzień 30 września 2020 r. suma bilansowa Grupy wyniosła 315,3 mln zł i wzrosła o 11% wobec stanu na dzień 31 marca 2020 r. Wartość aktywów trwałych wyniosła 94,5 mln zł (+5%), w tym rzeczowych aktywów trwałych 67,1 mln zł (+6%). Poszczególne pozycje środków trwałych nie wykazały istotnej zmiany wobec stanu na koniec poprzedniego roku obrotowego, z wyjątkiem środków transportu, które wzrosły o 7% (+0,6 mln zł) do wartości 10,1 mln zł. O 147% (+2,8 mln zł) do wartości 4,6 mln zł wzrosły środki trwałe w budowie, co miało związek z inwestycją w budowę obiektu biurowo-magazynowego w Łodzi.

Aktywa obrotowe na poziomie skonsolidowanym wyniosły 220,8 mln zł i były wyższe o 14% wobec stanu na dzień 31 marca 2020 r. O 49% (+36,4 mln zł) do poziomu 110,0 mln zł wzrosła wartość zapasów, co było związane ze wzrostem stanu towarów (+36,1 mln zł) działu fotowoltaiki.

W kategorii należności krótkoterminowych, o 9,7 mln zł (-8%) spadły należności krótkoterminowe od jednostek niepowiązanych, co było rezultatem przede wszystkim wzmożonych działań windykacyjnych oraz zwiększenia udziału sprzedaży towarów w krótkich terminach.

W wyniku szybszej rotacji należności o 0,5 mln zł do wartości blisko 2,7 mln zł (+24%) wzrosły środki pieniężne.

Po stronie pasywów Grupy o 4% (+1,2 mln zł) do wartości 30,5 mln zł wzrosły zobowiązania długoterminowe. W tej kategorii zobowiązań o 1,0 mln zł do wartości 25,5 mln zł (-4%) spadła wartość kredytów i pożyczek, co związane było z ich spłatą. O 2,1 mln zł do wartości 4,7 mln zł (+84%) wzrosły inne zobowiązania długoterminowe – wynikało to z zawartych nowych umów leasingowych.

W kategorii skonsolidowanych zobowiązań krótkoterminowych, o 2,7 mln zł do wartości 31,9 mln zł (+9%) wzrosła wartość kredytów i pożyczek wobec jednostek niepowiązanych, co wynikało ze wzrostu zapasów. W konsekwencji o 16,9 mln zł do kwoty 134,3 mln zł (+14%) wzrosła wartość zobowiązań krótkoterminowych wobec jednostek niepowiązanych z tytułu dostaw i usług. Ponadto, w wyniku spłaty faktoringu i leasingu, o 1,7 mln zł do wartości 3,4 mln zł (-34%) spadły inne zobowiązania finansowe wobec jednostek niepowiązanych. W związku ze wzrostem zobowiązań publiczno-prawnych, głównie odroczonej spłaty składek ZUS. o 3,6 mln zł, do wartości 14,6 mln zł wzrosła wartość zobowiązań z tytułu podatków, ceł, ZUS itp.

W ujęciu jednostkowym na dzień 30 września 2020 r. suma bilansowa GRODNO S.A. wyniosła 295,7 mln (+10%). Aktywa trwałe wyniosły 105,4 mln zł (+4%), natomiast aktywa obrotowe 190,3 mln zł (+14%), w tym zapasy 95,3 mln zł (+60%). Zobowiązania krótkoterminowe Spółki były niższe o 12% rdr i ukształtowały się na poziomie 182,6 mln zł. Zobowiązania długoterminowe wzrosły o 4% do wartości blisko 27,3 mln zł.

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

Główne czynniki, które wpłynęły na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w analizowanym okresie zostały przedstawione w pkt. 2.1.

Aktualne dane SHE dot. sprzedaży hurtowni elektrotechnicznych oraz GUS dot. branży budowlano-montażowej, przemysłowej i ogólnej koniunktury, wskazują na spadek dynamiki rynku, co może wpłynąć na wyniki Grupy w bieżącym roku obrotowym. Z drugiej strony, optymistyczne prognozy rozwoju rynku fotowoltaiki i pomp ciepła będą miały znaczący wpływ na wzrosty w tych obszarach w bieżącym roku obrotowym.

Zawarcie listu intencyjnego dotyczącego transakcji zakupu aktywów

W dniu 30 lipca 2020 r., raportem ESPI 6/2020, Zarząd Emitenta poinformował o podpisaniu listu intencyjnego dotyczącego ustalenia warunków potencjalnego nabycia przez Emitenta aktywów wchodzących w skład przedsiębiorstwa handlowego (dalej: Przedsiębiorstwo) działającego na terenie Polski w branży grzejnictwa i hydrauliki budynkowej.

W oparciu o zawarty List Intencyjny strony wstępnie postanowiły, że ich zamiarem jest prowadzenie negocjacji i podjęcie ustaleń dotyczących potencjalnego nabycia przez Spółkę wybranych składników majątku Przedsiębiorstwa, na które składają się zapasy, nieruchomości, kontrakty handlowe. Ewentualna transakcja pozwoli Emitentowi na pozyskanie nowych kompetencji i know-how w zakresie rozwiązań z dziedziny ogrzewania oraz hydrauliki budynkowej, komplementarnych wobec aktualnej oferty Emitenta. Umożliwi Spółce dalszy dynamiczny rozwój w obszarze OZE, w tym w szczególności fotowoltaiki i pomp ciepła.

Na dzień zawarcia Listu Intencyjnego strony oszacowały, że cena sprzedaży Aktywów będzie nie niższa niż 70 mln zł. Źródła finansowania potencjalnej transakcji będą przedmiotem dalszych ustaleń Emitenta, przy czym brane są pod uwagę wszystkie dostępne formy finansowania. Między stronami potencjalnej transakcji nie zachodzą żadne powiązania osobowe i kapitałowe.

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

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

- dynamika branży budowlanej,
- utrzymanie dofinansowań w programach takich jak: „Mój prąd”, „Czyste powietrze” i innych wpływających na możliwość realizacji projektów w obszarze efektywności energetycznej,
- stopień absorpcji funduszy europejskich w ramach perspektywy unijnej 2014-2020,
- optymalizacja procesów operacyjnych wewnątrz Grupy,
- przyspieszenie procesów konsolidacyjnych rynku elektrotechnicznego,
- dalsza optymalizacja kosztów logistyki i magazynowania,
- wzrost udziału sprzedaży w kanale internetowym B2B,
- rozwój nowych segmentów produktowych,
- sytuacja na rynku pracy.

2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych

Emitent nie publikował prognoz na rok obrotowy 2020/2021.

3. PODSTAWOWE INFORMACJE

3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO S.A.

3.1.1. Profil działalności

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

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

Działalność Grupy Emitenta obejmuje sześć segmentów:

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

Grupa GRODNO dysponuje jedną z najbardziej rozbudowanych sieci sprzedaży wśród niezależnych dystrybutorów materiałów elektrotechnicznych. Składa się na nią 90 punktów handlowych (w tym 11 franczyzowych, 9 spółki zależnej BaRGo i 6 spółki zależnej Magma) zlokalizowanych na terenie całej Polski. Najważniejszym regionem działalności Grupy jest województwo mazowieckie, z którym Spółka GRODNO związana jest od początku swojej działalności. Wszystkie punkty sprzedaży zaopatrywane są przez nowoczesne centrum magazynowe mieszczące się w Małopolu (woj. mazowieckie).

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

3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej

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

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

INEGRO Sp. z o.o. prowadzi projekty oraz oferuje usługi specjalistyczne w zakresie efektywności energetycznej, automatyki budynkowej i oświetleniowej. Głównym przedmiotem działalności spółki BaRGo jest dystrybucja materiałów elektrotechnicznych i oświetleniowych poprzez sieć 9 oddziałów zlokalizowanych w województwie mazowieckim. Magma Sp. z o.o. prowadzi sieć 6 hurtowni elektrotechnicznych, zlokalizowanych głównie w północno-zachodniej Polsce.



- Dostawca kompleksowych rozwiązań budynkowych i wiodący dystrybutor artykułów elektrotechnicznych



- Sieć hurtowni elektrotechnicznych



- Sieć hurtowni elektrotechnicznych



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

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

W analizowanym okresie nie wystąpiły zmiany w strukturze jednostki gospodarczej.

3.1.4. Strategia Grupy Kapitałowej

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

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

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

1. Intensywny rozwój fotowoltaiki i nowe możliwości w obszarze instalacji OZE
Budowa pozycji lidera oraz rozszerzanie kompetencji dostawcy kompleksowych rozwiązań opartych na OZE.
2. Rozwój sieci sprzedaży i nowoczesnych kanałów dystrybucji
Dalszy rozwój sieci sprzedaży i wykorzystanie efektu skali poprzez nowoczesne kanały dystrybucji i nowe usługi.
3. Rozwój kompleksowych rozwiązań oraz oferty asortymentowej
Kompleksowość oferty i umiejętność oferowania gotowych rozwiązań jako główny element budowania przewagi konkurencyjnej.
4. Specjalizacja dzięki poszerzaniu wiedzy inżynierskiej
Podnoszenie specjalistycznej wiedzy i kompetencji pracowników oraz klientów.
5. Zwiększenie efektywności działalności operacyjnej Grupy (optymalizacja)
Cyfryzacja i wykorzystanie nowych możliwości technicznych w zarządzaniu.

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

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

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

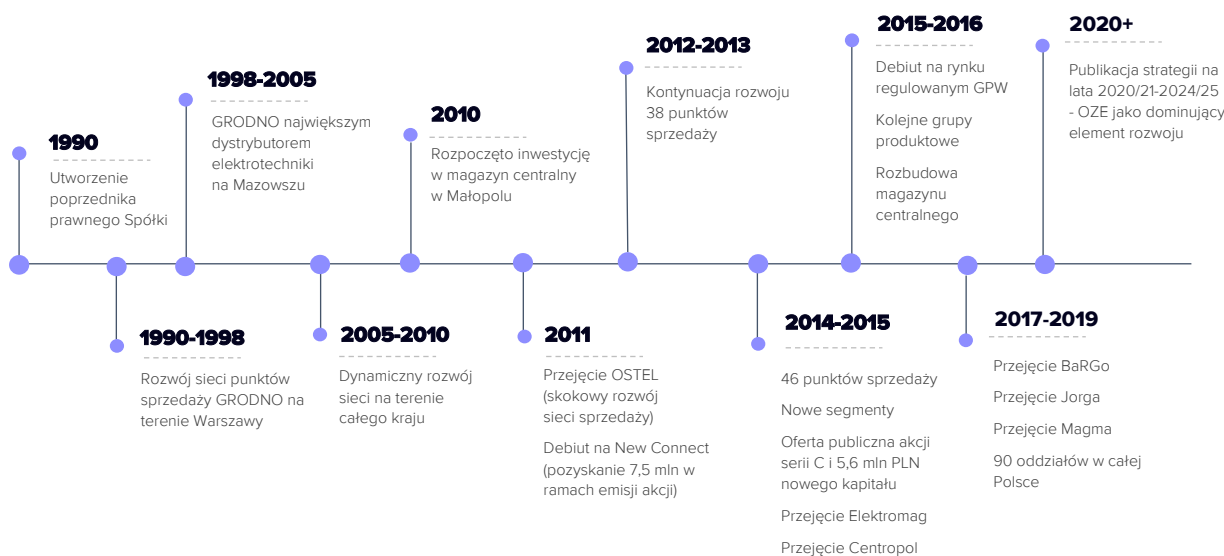
Przedstawione powyżej informacje i strategiczne kierunki rozwoju Grupy GRODNO nie stanowią prognozy wyników finansowych.

Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej na lata obrotowe 2020/21 – 2024/25 została opublikowana przez Zarząd w dniu 5 października 2020 r. Pełna treść dokumentu Strategii dostępna jest na stronie internetowej: <http://ri.grodno.pl/o-spolce/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	ir@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 Sądowego pod numerem KRS: 0000341683 (sygn. akt WA.XIV NS-REJ.KRS/33952/13/5 60). Czas trwania Spółki jest nieoznaczony.

Kapitał zakładowy

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

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

Dodatkowe dokumenty dotyczące Spółki

Na stronie internetowej Spółki ri.grodno.pl udostępniono następujące dokumenty:

- Statut Emitenta
- prospekt emisyjny sporządzony w związku z ubieganiem się o dopuszczenie akcji serii B, C, D do obrotu na rynku regulowanym GPW
- historyczne informacje finansowe Emitenta za lata obrotowe: 2011/12 – 2020/21

3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza

Zarząd

Zarząd Emitenta składa się z 3 członków. W dniu 20 października 2020 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie powołania na wspólną trzyletnią kadencję Zarządu w składzie:

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

Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza Emitenta składa się z 5 członków, wybieranych na trzyletnią kadencję. W dniu 20 października 2020 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie powołania Rady Nadzorczej na wspólną trzyletnią kadencję. Obecny skład Rady Nadzorczej:

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

W dniu 27 października 2020 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę o powołaniu składu Komitetu Audytu w składzie:

- Romuald Wojtkowiak – Przewodniczący Komitetu Audytu
- Szczepan Czyczerski – Członek Komitetu Audytu
- Tomasz Filipowski – Członek Komitetu Audytu
- Beata Pniewska-Prokop – Członek Komitetu Audytu
- Elżbieta Serwińska – Członek Komitetu Audytu

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

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką

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

3.2.3. Akcjonariat

Tabela poniżej przedstawia akcjonariuszy Spółki posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki na moment przekazania niniejszego raportu i zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu, ze wskazaniem zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego. Informacje zawarte w tabeli oparte są na raportach bieżących przekazanych Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, które odzwierciedlają informacje otrzymane od akcjonariuszy zgodnie z artykułem 69 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Stan akcjonariatu na dzień 30 września 2020 r.:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale	Liczba głosów na WZ	% udział głosów na WZ
Andrzej Jurczak	5 043 642	32,79%	10 043 642	39,57%
Jarosław Jurczak	5 070 528	32,96%	10 070 528	39,68%
Jacek Bieniak	1 115 724	7,26%	1 115 724	4,39%
Lartiq TFI SA (d. Trigon)	918 516	5,97%	918 516	3,62%
Pozostali	3 233 451	21,02%	3 233 451	12,74%
Razem	15 381 861	100,00%	25 381 861	100,00%

Stan akcjonariatu na dzień sporządzenia niniejszego Raportu (30 grudnia 2020 r.):

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale	Liczba głosów na WZ	% udział głosów na WZ
Andrzej Jurczak	3 044 321	19,79%	6 066 821	23,90%
Jarosław Jurczak	5 075 328	33,00%	10 075 328	39,69%
Monika Jurczak	1 999 321	13,00%	3 976 821	15,67%
Jacek Bieniak	1 115 724	7,25%	1 115 724	4,40%
Lartiq TFI SA (d. Trigon)	918 516	5,97%	918 516	3,62%
Pozostali	3 228 651	20,99%	3 228 651	12,72%
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 lub Rady Nadzorczej na dzień sporządzenia raportu, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego.

Osoba	Funkcja pełniona w organach Emitenta	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana w okresie (szt. akcji)
Andrzej Jurczak	Prezes Zarządu	3 044 321	19,79%	-1 999 321
Jarosław Jurczak	Wiceprezes Zarządu	5 075 328	33,00%	+4 800
Monika Jurczak	Członek Zarządu	1 999 321	13,00%	+1 999 321
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
Elżbieta Serwińska	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W Spółce nie funkcjonuje system kontroli akcji pracowniczych.

Informacja o akcjach własnych posiadanych przez Emitenta

Emitent nie posiada akcji własnych.

3.2.4. Zatrudnienie

Zatrudnienie Emitenta według rodzaju zatrudnienia:

Na dzień	Liczba osób	Umowa o pracę	Umowa zlecenia	Umowa o dzieło
30.09.2020	516	507	7	2
30.09.2019	476	467	7	2

Zatrudnienie na umowę o pracę według pełnionych funkcji w Spółce.

Na dzień	Zarząd i Dyrekcja	Administracja	Pozostali pracownicy
30.09.2020	109	71	327
30.09.2019	100	65	302

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej GRODNO, uwzględniające pracowników GRODNO, BaRGo, INEGRO i Magma, na dzień 30 września 2020 r. wyniosło 615 osób (z umowami o dzieło i zlecenia 625 osób).

4. OPIS DZIAŁALNOŚCI

Grupa GRODNO w liczbach



624 MLN ZŁ
Przychody Grupy
2019/20



500+
Dostawcy



29.500 m²
Powierzchnia
magazynowa



240 MLN ZŁ+
Kapitalizacja



60.000+
Faktury/miesiąc



28
Grupy produktowe



80.000+
Klienci na rok



51
Serwery



500+
Wysyłki dziennie



625
Zatrudnienie



35.000
Produkty w magazynie



10.000+ km
Wizyty handlowe

Członkostwo w organizacjach



4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO

Grupa GRODNO jest dostawcą kompleksowych i unikalnych rozwiązań budynkowych, a także czołowym dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych i oświetleniowych działającym na polskim rynku. Aktywnie rozwija segment odnawialnych źródeł energii pod kątem instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła i stacji ładowania pojazdów. Misją Grupy GRODNO jest dostarczanie kompleksowych rozwiązań elektrotechnicznych, fotowoltaicznych, instalacyjnych i grzewczych w oparciu o bogaty know-how.

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

Działalność Grupy Emitenta obejmuje sześć segmentów:



4.1.1. Dystrybucja

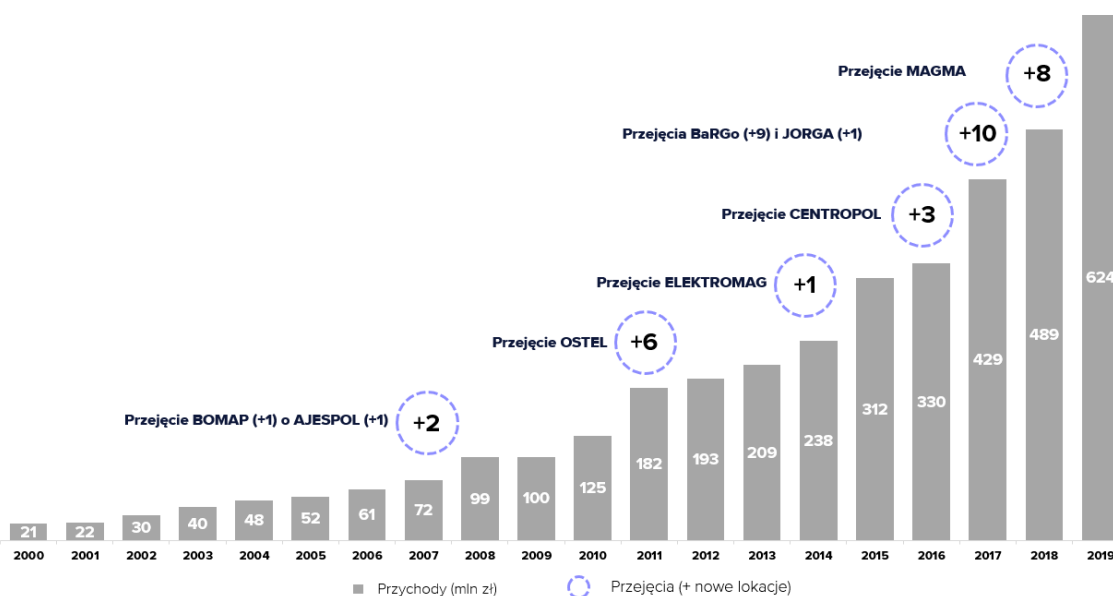
Dystrybucja materiałów elektrotechnicznych stanowi główny obszar działalności Emitenta. Sprzedaż odbywa się poprzez sieć 90 punktów handlowych (w tym 11 franczyzowych, 9 punktów spółki zależnej BaRGo i 6 Magma) zlokalizowanych na terenie całej Polski. Punkty sprzedaży zaopatrywane są przez nowoczesne centrum magazynowe zlokalizowane w Małopoli (woj. mazowieckie). W ofercie znajdują się towary wszystkich znaczących dostawców krajowych i zagranicznych oraz produkty w marce własnej.

Ofertę asortymentową Emitenta obejmują:

- fotowoltaika,
- oświetlenie,
- wentylacja, klimatyzacja, systemy grzewcze (w tym pompy ciepła),
- kable i przewody,
- aparatura modułowa,
- automatyka przemysłowa,
- automatyka budynkowa,
- alarmy i monitoring, systemy przeciwpożarowe,
- kanały, rury, trasy kablowe, wyposażenie do kabli,
- materiały łączeniowe i izolacyjne,
- narzędzia i mierniki,
- ochrona odgromowa,
- odzież ochronna i BHP,
- osprzęt instalacyjny,
- rozdzielnice i obudowy,
- słupy oświetleniowe i energetyczne.

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

Rozwój Grupy GRODNO



4.1.2. Odnawialne źródła energii (OZE)



Fotowoltaika



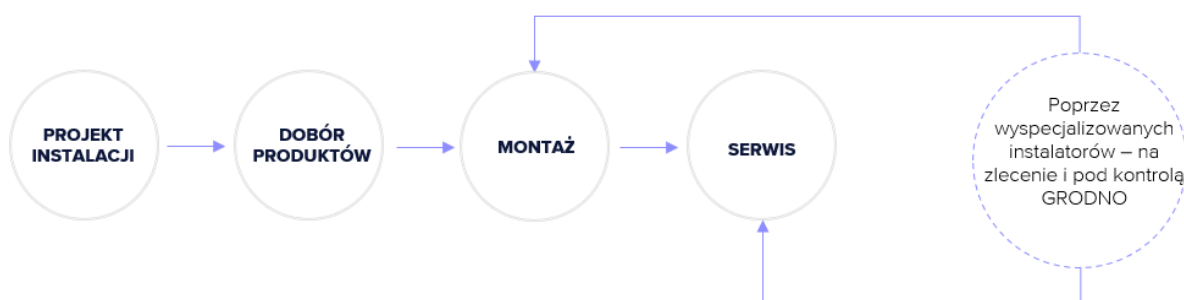
Grupa GRODNO dostarcza kompletne rozwiązania związane z instalacjami fotowoltaicznymi, począwszy od doboru komponentów i projektu instalacji, przez dostawę, montaż, przekazanie do zakładu energetycznego, wsparcie w rozliczeniu dotacji, aż po serwis.

Pompy ciepła

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

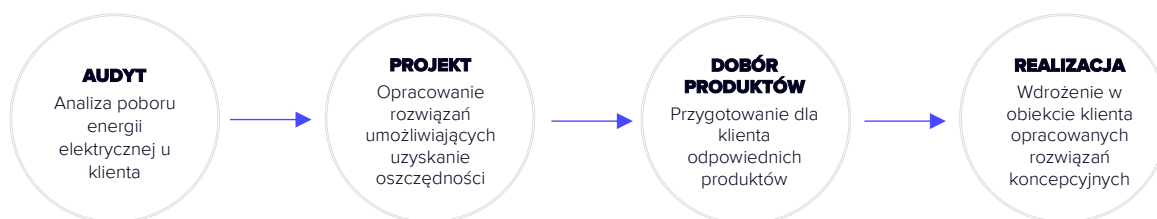
W chwili obecnej Emitent dysponuje kompleksową ofertą pomp ciepła i elementów instalacji grzewczych wszystkich wiodących producentów na rynku polskim.

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



4.1.3. Oświetlenie

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



Audyty energetyczne

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

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

Audyt oświetleniowy

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

Inżynieria oświetleniowa

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

Pozostałe

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

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

W lutym 2020 r. Grupa GRODNO otworzyła salon oświetlenia Lumiart przy ulicy Duchnickiej w Warszawie. W oddziale oferowane są 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, dostępnymi w punktach sprzedaży na terenie całej Polski, zapewniają szybką dostawę potrzebnych produktów, redukując czas i koszty przestoju. Audyty Energetyczne wraz z Audytami Zdarzeń Niszczących w przemyśle pozwalają określić szanse obniżenia kosztów energetycznych zakładu, obniżenia zużycia energii oraz przygotować się do wymogów polityki ochrony środowiska. Ponadto Grupa oferuje wsparcie w zakresie wdrożenia nowoczesnych rozwiązań automatyki i elektryki przemysłowej oraz naprawy urządzeń automatyki przemysłowej, elektroniki i energoelektroniki.

4.1.5. Automatyka budynkowa

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

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

4.1.6. Kable i przewody

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

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

4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia

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

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

Grupa Klientów	IH 20/21		IH 19/20		Dynamika
	Wartość sprzedaży	Udział	Wartość sprzedaży	Udział	
Wykonawcy	211 147	62,9%	166 512	57,1%	26,8%
Dystrybucja	65 171	19,4%	60 561	20,8%	7,6%
Przemysł	27 662	8,2%	25 410	8,7%	8,9%
Służby Utrzymania Ruchu	18 611	5,5%	27 998	9,6%	-33,5%
Indywidualni	13 141	3,9%	10 916	3,7%	20,4%
Suma	335 732	100,0%	291 396	100,0%	15,2%

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

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

- Kontakt–Simon – producent osprzętu elektroinstalacyjnego.
- Baks – producent systemów prowadzenia kabli i przewodów.

5. POZOSTAŁE INFORMACJE

5.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

5.1.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym Emitenta

Ryzyko związane z ogólną sytuacją gospodarczą

Spółka prowadzi działalność na terytorium Polski. Wskutek tego, wyniki finansowe Spółki zależą od sytuacji gospodarczej w kraju. Wśród czynników mających wpływ na działalność Spółki wyszczególnić należy dynamikę zmian PKB, poziom stóp procentowych, dynamikę zmian cen, a także dochody gospodarstw domowych, produkcję przemysłową i poziom inwestycji w gospodarce. Wszelkie negatywne zmiany w sytuacji gospodarczej Polski, przede wszystkim takie, które skutkują spadkiem dochodów gospodarstw domowych lub obniżeniem produkcji przemysłowej, mogą wpłynąć na zmniejszenie popytu na oferowane przez Grupę GRODNO towary, 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 ich zmian, co może mieć wpływ na ich wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko związane z konkurencją

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

Ryzyko wzrostu kosztów wytworzenia u dostawców

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

Grupa Kapitałowa Emitenta, mając na uwadze oczekiwania klientów dotyczące jakości, aktywnie poszukuje najbardziej optymalnych dostawców sprzętu spełniającego wymagania swoich klientów. Istnieje istotne ryzyko, że przy wzroście cen surowców bądź kosztów wytworzenia u dostawców i producentów, przy małych możliwościach zmiany cen sprzedaży (ze względu na panującą konkurencję cenową między dystrybutorami na rynku polskim), nie będzie możliwe utrzymanie przez Emitenta odpowiednich dla danego typu asortymentu marż. Wymienione czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Kapitałowej Emitenta.

Ryzyko związane z niestabilnością systemu podatkowego

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

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

Ryzyka związane ze zmiennością przepisów prawa i jego interpretacji

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

Ryzyko zmian stóp procentowych

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

Ryzyko kursowe/walutowe

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

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

Ryzyko związane z cenami surowców

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

Ryzyko związane z presją na wzrost wynagrodzeń

Koszty wynagrodzeń są istotną pozycją kosztową Grupy GRODNO. W kolejnych okresach Grupa odnotowuje stały wzrost tej pozycji kosztów. Niemniej, wzrosty tej pozycji są rezultatem głównie wzrostu liczby etatów wynikających z przyrostu liczby punktów sprzedaży (licząc także w ujęciu skonsolidowanym po zrealizowanych 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 się przełożyć na spadek marż operacyjnych całej Grupy Emitenta. Ze względu na sytuację na rynku pracy w Polsce, nie można wykluczyć, iż oczekiwania dotyczące wysokości wynagrodzeń mogą w dalszym ciągu wzrastać.

Ryzyko związane z COVID-19

Zarząd na bieżąco śledzi i analizuje sytuację związaną z rozwojem pandemii koronawirusa COVID-19 i jej wpływu na gospodarkę oraz działalność Grupy. W dniu 16 lipca 2020 r., raportem ESPI 4/2020, Emitent poinformował o osiągnięciu istotnego poziomu wsparcia w ramach programów związanych z COVID-19. 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 w istotny sposób wpłynie na poziom kosztów Grupy Emitenta w bieżącym roku obrotowym.

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

5.1.2. Czynniki ryzyka specyficzne dla Emitenta i jego branży

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

W branży budowlanej występuje sezonowość sprzedaży wynikająca z procesów przebiegających w budownictwie oraz z cyklu na rynku usług budowlano-montażowych. Należy jednak podkreślić, że

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

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

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

Ryzyko związane z niewypłacalnością odbiorców

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

Ryzyko niewłaściwego zarządzania zapasami

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

Grupa Kapitałowa Emitenta dokonuje planowania zakupów 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 doprowadzić do utraty ich wartości. 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, tym samym może negatywnie wpłynąć na osiągnięte wyniki finansowe. Emitent wprowadził odpowiednie procedury awaryjne. Przewidują one, że informacja o awarii systemu informatycznego będzie niezwłocznie przekazywana do zewnętrznej firmy, która przystąpi do naprawy. Emitent jest ubezpieczony na wypadek powstania awarii systemu informatycznego.

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

Na dzień sporządzenia raportu Grupa Emitenta prowadzi działalność operacyjną przy wykorzystaniu 90 punktów sprzedaży. W związku z powyższym, 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 lokalizację, Zarząd Emitenta podpisuje umowy o charakterze długoterminowym, z długimi okresami wypowiedzenia oraz dodatkowo, w uzasadnionych przypadkach, dokonuje nabycia nieruchomości na własność. Dodatkowo, Zarząd Emitenta pragnie podkreślić, że w ostatnich trzech latach obrotowych odnotowano tylko jeden przypadek wypowiedzenia umowy najmu.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

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

Ryzyko związane z wpływem większościowych akcjonariuszy na Emitenta

Na dzień sporządzenia Raportu, Andrzej Jurczak, Jarosław Jurczak oraz Monika Jurczak wraz z Mirosławą Jurczak-Serwińską (która jest osobą blisko związaną) posiadają łącznie 10.129.779 akcji Emitenta, które dają prawo do 20.129.779 głosów na Walnym Zgromadzeniu. Oznacza to, że posiadane przez nich akcje zapewniają łącznie 79,31% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta. W związku z powyższym, Andrzej Jurczak, Jarosław Jurczak, Monika Jurczak razem z Mirosławą Jurczak-Serwińską mogą zapobiec lub podjąć istotne uchwały, dla których przepisy KSH wymagają kwalifikowanej większości głosów, takich 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 powiązanymi z osobami wchodzącymi w skład Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta.

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

Ponadto Emitent współpracuje ze spółką WM-Sport SPV Sp. z o.o. w zakresie sponsoringu szkółki piłkarskiej FCB EscolaVarsovia oraz posiada podpisaną umowę dotyczącą wykorzystania logo FCB EscolaVarsovia do celów marketingowych. 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 prowadzących działalność w danym regionie, (2) uruchamianie własnych punktów sprzedaży, (3) rozwijanie sieci franczyzowej.

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

Ryzyko związane z udzieleniem licencji franczyzobiorcy

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

Mając na uwadze doświadczenia innych sieci franczyzowych istnieje ryzyko związane z utratą dobrego wizerunku przez ewentualnych nierzetelnych franczyzobiorców. W przypadku nawiązania współpracy z franczyzobiorcą, który nie będzie spełniał wyznaczonych standardów jakości wypracowanych przez Grupę GRODNO, może nastąpić spadek zaufania klientów do marki GRODNO, a w konsekwencji spadek przychodów w danej lokalizacji.

Ryzyko związane z uzależnieniem rozwoju od skutecznych działań akwizycyjnych

Działalność akwizycyjna stanowi jeden z filarów rozwoju Grupy Kapitałowej. Emitent na bieżąco rozpoznaje możliwości dokonania potencjalnych transakcji, 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 rodzi ryzyko zarówno na etapie przed transakcyjnym, 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 przyjęte pierwotnie założenia. Dodatkowo, korzyści

stanowiące motyw przeprowadzenia transakcji przejęcia, w postaci zwiększenia obrotów i zysków Grupy i 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 90 punktów sprzedaży zlokalizowanych w różnych miastach na terenie Polski. Emitent jest właścicielem 13 z zarządzanych lokalizacji, część obiektów należy 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 potencjalnych 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. Spółka dąży do minimalizacji ryzyka nietrafionych lokalizacji otwierając punkty w różnych lokalizacjach, dywersyfikując w ten sposób źródła przychodów ze względu na ich lokalizację. Dzięki posiadaniu sieci punktów sprzedaży na terenie całego kraju Grupa ogranicza wskazane ryzyko.

Ryzyko związane z zarządzaniem zasobami finansowymi i płynnością

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

Istnieje ryzyko, że zarządzanie zasobami finansowymi Grupy poprzez posiłkowanie się głównie kapitałem obcym okaże się nieefektywne i Grupa będzie ponosiła nadmierne koszty z tytułu obsługi tego finansowania, a w skrajnym przypadku napotkać może trudności z regulowaniem zobowiązań. Jeżeli Emitent nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności, w całości lub w części. Wzrastające zadłużenie Emitenta może również spowodować przekroczenie kowenantów zawartych w umowach kredytowych z bankami 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 poprzedzających historyczne informacje finansowe 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 organami rządowymi ani inne postępowania sądowe lub arbitrażowe, 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

W analizowanym okresie, przez Emitenta i jednostki od niego zależne nie zostały udzielone poręczenia i gwarancje 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 2020 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



Jarosław Jurczak
Wiceprezes Zarządu



Monika Jurczak
Członek Zarządu