

Sprawozdanie Zarządu z działalności Sunday Energy S.A. za rok 2021

Dane podstawowe o Spółce

Sunday Energy SA

Zarząd Spółki

Michał Sochacki – Prezes Zarządu,

Artur Lipiński – Wiceprezes Zarządu

Wydarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2021 roku:

Obszar importu i handlu komponentami OZE:

- Rozwój kanałów sprzedaży,
- Dalsza intensyfikacja działalności operacyjnej (wzrost jej skali),
- Rozszerzenie oferty o panele bifacialne pokryte grafenem ZNShine Solar,
- Rozszerzenie oferty o pompy ciepła z serii SPRUN Select (linia Select produkowana na wyłączność Spółki).

Obszar farm PV:

- Dalszy rozwój obszaru developmentu farm fotowoltaicznych:
 - konsenkwentne budowania portfela projektów w Spółce celowej SESA1,
 - zawarcie umowy o współpracy partnerskiej z biurem projektowym,

Obszar innowacyjny:

- Rozwój obszaru innowacyjnych usług poprzez uruchomienie projektu **OutletOZE.pl**

Inne:

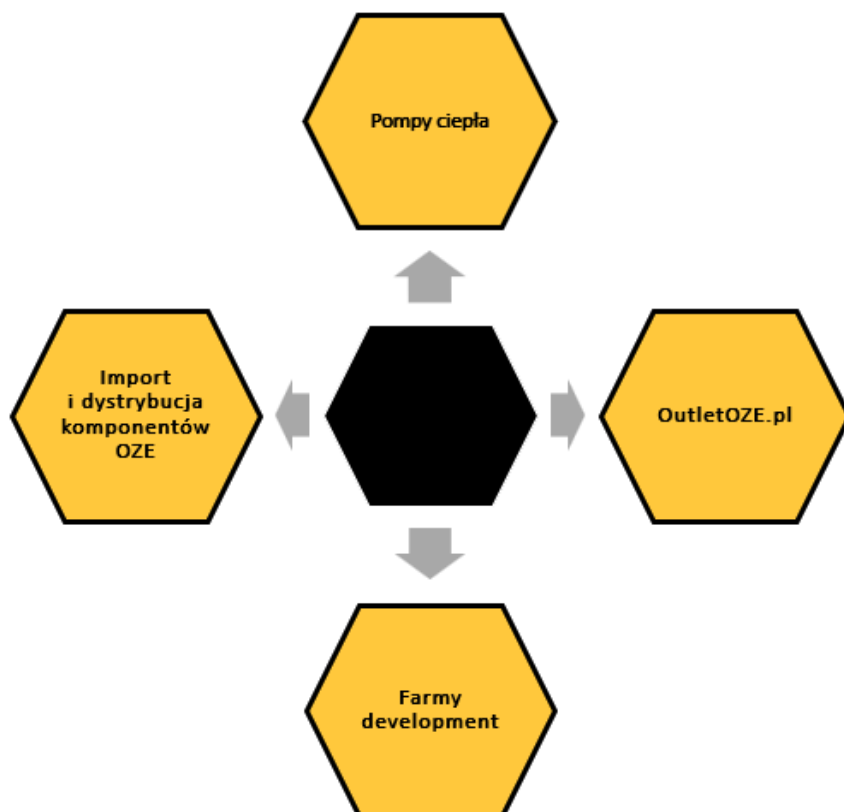
Rozpoczęcie prac nad rebrandingiem spółki (m.in. zmiana nazwy na BeeIN S.A.),
Prowadzenie prac dot. debiutu spółki na rynku NewConnect.

Kontynuacja zapoczątkowanego w 2020 roku modelu biznesowego opartego na ścisłej współpracy z wiodącymi producentami technologii OZE tj. DAH Solar, LEAPTON Solar, Kehua Tech,

Rozwój działalność w e-commerce w tym poprzez wyspecjalizowaną i innowacyjną, zewnętrzną platformę sprzedażową o zasięgu międzynarodowym (merXu),

Ewolucja rynku OZE w Polsce związana z wymaganiami UE o neutralności klimatycznej oraz wsparcie tej transformacji programami rządowymi to wybrane czynniki tworzące potencjał Spółki.

Model Biznesowy:



Cele strategiczne Sunday Energy:

Strategia rozwoju Emitenta zakłada wzrost organiczny w zgodzie z trendami rynkowymi obecnymi na rynku instalacji fotowoltaicznych, realizowany zarówno dzięki ekspansji na nowe rynki, jak również zwiększaniu liczby oferowanych produktów. Obecna strategia Emitenta zakłada, że oczekiwany wzrost wyników Spółki powinien nastąpić, dzięki realizacji następujących celów strategicznych:

- rozszerzenie oferty handlowej o kolejnych dostawców technologii OZE w tym konstrukcje, panele o mocy powyżej 400w oraz panele klasy premium,
- dewelopment farm fotowoltaicznych, w tym inwestycje w spółki dedykowane do projektowania oraz budowy farm PV. Strategią firmy jest obejmowanie w takich spółkach większościowych udziałów i przygotowywanie nowych projektów budowy farm,
- dalszy rozwój projektu związanego z marketplace **OutletOZE.pl** w tym rozwój usług demontażu, magazynowania oraz handlu używanymi komponentami OZE,
- rozwój usług w tym rozpoczęcie świadczenia usługi montażu, serwisu, monitoringu pomp ciepła marki SPRSUN Select oraz nawiązani współpracy z kolejnymi renomowanymi dostawcami technologii grzewczych,


O Sunday Energy:

Sunday Energy S.A. jest uznanym dostawcą rozwiązań z rynku PV oraz pomp ciepła i bezpośrednim, certyfikowanym przedstawicielem wiodących światowych producentów komponentów OZE. Kluczowymi filarami rozwoju jest import i sprzedaż paneli fotowoltaicznych oraz pomp ciepła oraz innych komponentów rynku OZE. Ponadto spółka rozwija segment projektowania i budowy farm fotowoltaicznych (development). Spółka rozwija dodatkowe produkty związane z OZE (magazyny energii). Intencją spółki jest budowa wartości w oparciu o nowe innowacyjne usługi skupione wokół wsparcia B2C i B2B na rynku PV oraz kompleksowego zarządzania komponentami PV na rynku wtórnym.

Sunday Energy S.A. wyróżnia ambitny plan rozwoju bazujący na zdywersyfikowanych filarach oraz najwyższej jakości urządzeniach i komponentach z wieloletnią gwarancją. Perspektywy firmy wzmacnia dynamicznie rosnący rynek, co wynika z nacisku UE na rozwój sektora OZE, krajowe zachęty fiskalne i prawne i zwiększająca popularność nowych źródeł energii w społeczeństwie.

Sunday Energy S.A. - podsumowanie:


Spółka w pigułce


Certyfikowany dostawca rozwiązań z rynku OZE / bezpośredni przedstawiciel wiodących światowych producentów (m.in. [Leapton](#), [DAH](#), [ZN Shine](#))


Dynamiczny wzrost w obszarze pomp ciepła


Ambitny plan rozwoju bazujący na zdywersyfikowanych filarach


Rosnące ceny energii oraz sprzyjająca polityka UE w zakresie rozwoju OZE


Wysokiej jakości urządzenia i komponenty z wieloletnią gwarancją


Budowa kompleksowych usług wspierających budowę relacji handlowych instalatorów i klientów detalicznych

Dostawca rozwiązań i innowacyjnych usług z rynku OZE



Istotne czynniki ryzyka:

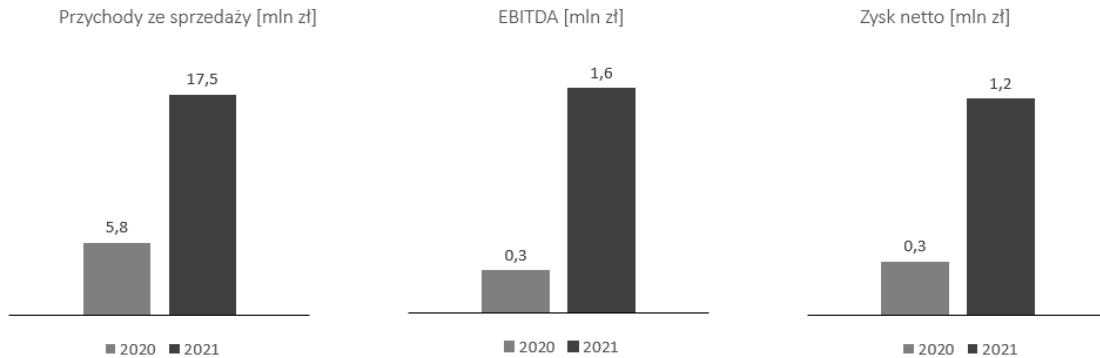
Realizacja przychodów i zysków Spółki jest ściśle związana z wieloma czynnikami, mającymi wpływ na jej działalność. Najważniejsze z nich to:

- wzrost konkurencji,
- nieosiągnięcie założonych przez Spółkę celów strategicznych,
- ryzyko zmiany przepisów prawnych,
- utrata płynności finansowej,
- nieterminowe regulowanie płatności,
- utrata dotychczasowych klientów,
- niepozyskanie nowych klientów,

Spółka minimalizuje wystąpienie powyższych ryzyka poprzez zdywersyfikowany model biznesowy pod względem asortymentu i odbiorców.

Wyniki finansowe:

Przychody i wyniki finansowe



Rosnąca baza przychodowa

Dynamiczny wzrost wyników

Spółka rozwija sprzedaż zarówno w obszarze PV, jak i pomp ciepła.
W Latach 2022-23 oczekiwane są pierwsze przychody z obszaru new business

W 2021 roku wzrost marż dzięki osiągnięciu efektu skali i optymalizacji operacyjno-kosztowej.
Niska korelacja z rynkiem prosumenta ogranicza ryzyka rynkowe dla spółki.

Przewidywany rozwój Spółki:

W następnych latach Spółka w dalszym ciągu zamierza kontynuować działania związane z pozyskiwaniem nowych klientów. Ofertę swoich usług będzie kierować głównie do klientów biznesowych poprzez podejmowanie licznych działań marketingowych oraz autorskiego modelu współpracy partnerskiej.

Determinanty rozwoju:

Rozwój skali działalności:

- Budowa funkcjonalności - uch celem jest lepsza komunikacja, zarządzanie ofertami i usługami pomiędzy instalatorami a Klientem końcowym,
- Kompleksowa oferta wsparcia organów prawnych i firm leasingujących oraz finansujących inwestycje w OZE.

Stabilna baza przychodowa:

- Zdywersyfikowana grupa klientów (detaliczni, instalatorzy, instytucje finansowe),
- Rozwój segmentu pomp ciepła dywersyfikujący działalność wobec PV,
- Potencjał wzrostu cen energii determinujący popyt na rozwiązania OZE.

Wzrost efektywności i marżowości dzięki:

- Rozwój sklepu e-commerce, i projektu OutletOZE.pl
- Realizacja własnych elektrowni PV,
- Inne inicjatywy (m.in. magazyny energii),
- Dbłość o dyscyplinę kosztową.

Dynamicznie rosnący rynek:

- Nacisk UE na rozwój sektora OZE,
- Zachęty fiskalne i prawne,
- Popularność nowych źródeł energii w społeczeństwie,
- Oddanie kolejnych projektów z ostatnich aukcji.

Zarząd nie przewiduje w 2022 roku istotnych zagrożeń dla działalności Spółki i ocenia ryzyko ewentualnych niekorzystnych zmian na rynku jako niskie. W związku z perspektywą intensywnych działań w celu dotarcia do nowej grupy klientów oraz pozyskaniem nowych partnerów biznesowych, Zarząd ocenia perspektywę dalszego funkcjonowania Spółki jako pomyślną i będzie kontynuował działania mające na celu dynamiczne zwiększanie wartości majątku Spółki.

Wnioski do Zgromadzenia Wspólników

Zarząd Spółki wnosi do Zgromadzenia Wspólników o zatwierdzenie sprawozdania z działalności Zarządu za rok 2021 i udzielenie absolutorium wszystkim osobom pełniącym funkcje w Zarządzie. Ponadto Zarząd proponuje, aby zysk wykazany w sprawozdaniu finansowym za rok 2021 przeznaczyć w całości na kapitał zapasowy.

Nabycie akcji własnych

Spółka nie nabywała akcji własnych.

Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady)

Spółka nie posiada oddziałów.

Prezes Zarządu
/-/ Michał Sochacki

Wiceprezes Zarządu
/-/ Artur Lipiński