



INTERNITY HOME

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
INTERNITY S.A.  
Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI  
W ROKU OBROTOWYM  
OD DNIA 1 STYCZNIA 2023 ROKU  
DO DNIA 31 GRUDNIA 2023 ROKU**

## I. Wprowadzenie

Sprawozdanie finansowe INTERNITY Spółka Akcyjna (dalej: Spółka lub INTERNITY) za okres od dnia 1 stycznia 2023 do dnia 31 grudnia 2023 roku obejmuje:

- wprowadzenie do sprawozdania finansowego,
- Bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2023 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę: 71 447 512,20 złotych,
- Rachunek zysków i strat wykazujący zysk netto w kwocie: 4 776 053,86 złotych,
- Zestawienie zmian w kapitale własnym wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego w kwocie: 2 256 264,10 złotych,
- Rachunek przepływów pieniężnych wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych w kwocie: 502 644,42 złotych,
- Informacja dodatkowa obejmująca wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i wyjaśnienia.

Badania sprawozdania finansowego INTERNITY za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2023 roku do dnia 31 grudnia 2023 roku dokonał biegły rewident pan Marcin Wasil działający w imieniu WBS Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

## II. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

W 2023 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w wysokości 145 440 tys. złotych. Przychody te były o 4% niższe niż przychody za 2022 rok, które wyniosły 151 497 tys. złotych. Należy jednak wskazać, że rynek wyposażenia wnętrz zmniejszył się w ostatnim roku w Europie i w Polsce w przedziale od 20 do 30%, w zależności od źródeł danych, a branża notuje ogromne spadki. W tym kontekście spadek przychodów Spółki w 2023 roku około 4% należy uznać za duży sukces, tym bardziej, że już w 2022 roku branża zmniejszyła się o 5%, kiedy Spółka notowała kilkunastoprocentowy wzrost. Warto również dodać, że w podstawowej działalności Spółki – sprzedaży detalicznej - zanotowała wzrosty, natomiast spadki przychodów pogłębiły się głównie w sprzedaży online oraz sprzedaży hurtowej. Trend ten jest o tyle pozytywny, że sprzedaż detaliczną cechuje wyższa marżowość.

Spółka uzyskała zysk netto za 2023 rok w wysokości 4 776 053,86 tys. złotych. Zyski osiągnięte w latach ubiegłych to odpowiednio 5 382 tys. złotych za 2022 rok, 5 866 tys. złotych za 2021 rok.

EBIDTA za okres 12 miesięcy od 1.01.2023 do 31.12.2023 roku wyniosła 8 304 tys. złotych (za 2022 rok 8 755 tys. złotych, za 2021 rok 8 714 tys. złotych).

W roku obrotowym od dnia 1 stycznia 2023 roku do dnia 31 grudnia 2023 koszt amortyzacji wyniósł 1 796 tys. złotych (koszt amortyzacji w 2022 roku 1 647 tys. złotych; w 2021 roku 1 418 tys. złotych). Koszt amortyzacji w 2023 roku uwzględnia koszty z tytułu amortyzacji środków trwałych używanych na podstawie umów leasingu w wysokości 334 tys. złotych (spółka korzysta z leasingu samochodów, wózków widłowych, regałów magazynowych). Wzrost kosztów amortyzacji wynika z inwestycji ponoszonych przez Spółkę m.in. zmiana formuły ekspozycji na model wzorcowni, wymianę towarów ekspozycyjnych, wdrożenie systemu WMS i zakup terminali czytników kodów kreskowych i infrastruktury. Spółka rozpoczęła również działania związane z przygotowaniem nowego salonu ekspozycyjno- sprzedażowego we Wrocławiu.

Zobowiązania długoterminowe na dzień 31 grudnia 2023 roku wyniosły 3 071 tys. złotych (na dzień 31 grudnia 2022 roku 443 tys. złotych). Zobowiązania krótkoterminowe na dzień 31 grudnia 2023 roku wyniosły 41 230 tys. złotych (analogicznie na dzień 31 grudnia 2022 roku wyniosły 44 252 tys. zł.). Przesunięcia pomiędzy zobowiązaniami długo- i krótkoterminowymi wynikają ze zmiany terminów kaucji zabezpieczających zakup towarów.

Na dzień bilansowy Spółka korzystała z produktów kredytowych w ramach Umowy Wieloproduktowej zawartej z ING Bank Śląski SA, w ramach której przyznany limit kredytowy wynosił 18 000 tys. złotych. Limit obowiązuje do dnia 30 września 2024 roku. W ramach tego limitu Spółka dysponowała

- kredytem odnawialnym w rachunku bieżącym (limit 18 000 tys. złotych pomniejszony o aktualne wykorzystanie w ramach sublimitu na gwarancje). Zadłużenie na dzień 31 grudnia 2023 roku wynosi 12 926 711,12 złotych (na dzień 31 grudnia 2022 wyniosło 12 035 482,34 złotych).
- Dodatkowo Spółka posiadała gwarancję bankową na kwotę 34 445,23 EUR (gwarancja należytego wykonania umowy najmu).

Zadłużenie z tytułu umów leasingowych wynosiło na dzień 31 grudnia 2023 roku 779 tys. zł., z czego część krótkoterminowa wynosiła 333 tys. zł (na dzień 31 grudnia 2022 roku 730 tys. zł).

Kapitały własne na dzień 31 grudnia 2023 roku zwiększyły się w stosunku do stanu kapitałów na koniec poprzedniego roku i wynoszą na dzień bilansowy 25 051 tys. złotych (na 31.12.2022 roku wyniosły 22 794 tys. złotych). Zmiana kapitałów spowodowana jest m.in. wypłatą dywidendy w kwocie 2 520 tys. złotych oraz zyskiem za rok bieżący w wysokości 4 776 tys. złotych.

Podstawowe wskaźniki finansowe Spółki:

	Wskaźniki płynności finansowej	31.12.2023	31.12.2022
1	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia <u>aktywa obrotowe</u> zobowiązania krótkoterminowe	0,89	0,87
2	Wskaźnik płynności finansowej II stopnia <u>aktywa obrotowe - zapasy</u> zobowiązania krótkoterminowe	0,17	0,13
3	Wskaźnik płynności finansowej III stopnia <u>środki pieniężne i inne aktywa pieniężne</u> zobowiązania krótkoterminowe	0,03	0,02

	Wskaźniki rentowności	31.12.2023	31.12.2022
1	Rentowność majątku (ROA) <u>wynik finansowy netto x 100%</u> przeciętny stan aktywów	6,8%	8,3%
2	Rentowność netto <u>wynik finansowy netto x 100%</u> przychody ze sprzedaży	3,3%	3,6%
3	Rentowność kapitału własnego (ROE) <u>wynik finansowy netto x 100 %</u> przeciętny stan kapitałów własnych	20,0%	23,8%

	Wskaźniki efektywności działania	31.12.2023	31.12.2022
1	Szybkość obrotu zapasów <u>(przeciętny stan zapasów * 365)</u> przychody ze sprzedaży	77,66	75,93
2	Szybkość obrotu należności <u>(przeciętny stan należności * 365)</u> przychody ze sprzedaży	12,27	10,63
3	Szybkość obrotu zobowiązań <u>(przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych * 365)</u> przychody ze sprzedaży	107,26	97,02

Jak wynika z zaprezentowanych wskaźników, część z nich uległa lekkiemu obniżeniu w porównaniu do poprzedniego roku, który był bardzo dobry. Analizując wskaźniki płynności należy wziąć pod uwagę, że przy wyliczeniu wskaźników brane były salda środków pieniężnych w kasie i na rachunkach bankowych. Natomiast Spółka posiada limit kredytowy w wysokości 18 000 tys. złotych, wykorzystanie którego na dzień bilansowy wynosiło 12 927 tys. złotych, w związku z powyższym Spółka posiada rezerwy do zabezpieczenia płatności finansowych.

Na koniec roku Spółka zatrudniała 83 osoby (w przeliczeniu na pełne etaty), podczas gdy na koniec 2022 roku – 89 osób.

Zarząd Spółki proponuje, aby zysk netto za rok od dnia 1 stycznia 2023 do dnia 31 grudnia 2023 roku w kwocie 4 776 053,86 złotych przeznaczyć w części stanowiącej kwotę 2 992 250,34 złotych na wypłatę dywidendy, tak by kwota dywidendy wyniosła 0,38 zł (słownie: trzydzieści osiem groszy) na 1 akcję. Natomiast pozostałą część pozostawić w Spółce.

Z uwagi na sytuację rynkową (spadki w całej branży, spadek liczby oddawanych nowych mieszkań, presja inflacyjna na koszty) sytuacja finansowa Spółki jest umiarkowanie trudna do przewidzenia. Zarząd podejmuje działania w celu utrzymania bazy przychodowej oraz zapewnienia w miarę stabilnej sytuacji finansowej Spółki w kolejnym roku, z uwzględnieniem wpływu ewentualnej materializacji ryzyk, o których mowa w punkcie XI niniejszego sprawozdania. Do działań tych należy m.in. rozwijanie sieci sprzedaży po przez uruchamianie punktów sprzedaży w kolejnych lokalizacjach (poprzez salony własne lub poprzez spółki zależne).

### III. Czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięty wynik finansowy w roku obrotowym od dnia 1 stycznia 2023 roku do dnia 31 grudnia 2023 roku

Wynik finansowy w roku od 1 stycznia 2023 roku do dnia 31 grudnia 2023 roku jest rezultatem przede wszystkim podstawowej działalności operacyjnej Spółki oraz spółek z Grupy Internity.

Wynik z działalności sprzedażowej jest konsekwencją następujących zdarzeń i czynników:

- sprawdzonym modelem biznesowym działania i sprzedaży;
- inicjatywami oraz inwestycjami związanymi z rozszerzaniem profilu działalności i zwiększeniem oferty produktowej m.in. związanej z wprowadzaniem marek własnych produktów;
- poprawą rozpoznawalności marki oraz dostępności;
- inicjatywami oraz inwestycjami związanymi z rozszerzaniem sieci sprzedaży poprzez uruchamianie nowych punktów handlowych w ramach salonów własnych lub poprzez spółki zależne,
- bardzo dobrym przygotowaniem Spółki do działalności i obsługi większości procesów spoza lokalizacji Spółki.

Wynik ten został osiągnięty w pogarszającej się koniunkturze rynkowej oraz przy dużej i rosnącej konkurencyjności ze strony firm działających w modelu sprzedaży on-line.

#### **IV. Wykaz najważniejszych zdarzeń i opis dokonań przed i po dniu bilansowym**

**Do najistotniejszych zdarzeń w okresie od dnia 1 stycznia 2023 roku do dnia 31 grudnia 2023 roku należały:**

- kontynuacja działań związanych z budową sieci sprzedaży,
- otwarcie nowego salonu sprzedaży w Olsztynie, w tym celu została utworzona w styczniu 2023 roku nowa spółka Internity Olsztyn Sp. z o.o., wynajęto lokal, rozpoczęto przygotowanie ekspozycji towarów i operacyjną obsługę klientów i architektów;
- rozszerzanie portfolio produktowego w ramach marek własnych,
- działania mające na celu poprawę organizacji procesów wewnętrznych, komunikacji oraz renowacji salonów. Spółka dokonała głębokiej przebudowy ekspozycji. Nowy system ekspozycyjny pozwala łatwiej zarządzać naszą ofertą produktową, jest lepiej dostosowany do specyfiki naszej działalności, a przede wszystkim spotyka się ze znakomitym odbiorem naszych klientów,
- wdrożenie systemu WMS - zaawansowanego systemu do zarządzania procesami magazynowymi,
- wdrożenie systemu PIM, czyli najbardziej zaawansowany system zarządzania kartotekami i ofertą produktową,
- rozwijanie dodatkowych funkcjonalności zintegrowanego systemu informatycznego, wykorzystywanego do obsługi procesów logistyczno-magazynowych, obsługi klienta a także księgowości oraz kadr i płac,
- podpisanie aneksu zmieniającego termin zawarcia umowy ostatecznej do 31 marca 2024 roku – dotyczy umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości z 2021 roku dotyczącej sprzedaży całej będącej w posiadaniu Spółki nieruchomości gruntowej położonej w miejscowości Całowanie gmina Karczew. Postanowienia określają zamierzenia stron i określają warunki na jakich ma dojść do transakcji sprzedaży. Z tytułu zawarcia umowy Kupujący wpłacił zadatek w wysokości 1.000.000 PLN netto powiększone o VAT. Warunkiem zawarcia umowy sprzedaży będzie uzyskanie Warunków Zabudowy przez Kupującego, a także wszystkich innych niezbędnych zgód administracyjnych, a następnie uzyskanie Pozwolenia na budowę minimum 80.000 m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej lub produkcyjnej. W przypadku spełnienia warunków transakcji uzgodniona cena sprzedaży wyniesie 19.489 tys. złotych w zależności od spełnienia się zdarzeń opisanych w umowie. (Kolejny aneks podpisany w 2024 opisany w wydarzeniach po dacie bilansowej poniżej.)
- Istotnym wydarzeniami mającymi wpływ na działalność Spółki były wydarzenia i czynniki zewnętrzne. Jednym z nich są istotne wzrosty stóp procentowych, które mają przełożenie na cały rynek mieszkaniowy i sektor branżowy, w którym działa Spółka. Kolejnym to działania zbrojne na Ukrainie, które mogą mieć wpływ na całą gospodarkę Polski, a przez to pośrednio na działalność Spółki. Spółka nie posiada na Ukrainie ani kluczowych dostawców ani odbiorców, jednak Spółka nie jest w stanie przewidzieć jak działania wojenne wpłyną na ogólne łańcuchy dostaw, sytuację geopolityczną, nastroje konsumenckie w dalszych okresach.

Ponadto w 2023 roku odbyło się w dniu 27 czerwca 2023 roku Zwyczajne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, które podjęło m.in. uchwały w następujących sprawach:

- rozpatrzenia i zatwierdzenia sprawozdania finansowego Internity S.A. za okres od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku;
- zatwierdzenie sprawozdania Zarządu Internity S.A. z działalności w roku obrotowym od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku;
- zatwierdzenia sprawozdania Rady Nadzorczej dotyczącego działalności Internity S.A. w roku obrotowym od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku,
- rozpatrzenia i zatwierdzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Internity S.A. za okres od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku;
- zatwierdzenie sprawozdania Zarządu Internity S.A. z działalności Grupy Internity S.A. w roku obrotowym od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku;
- udzielenia absolutorium członkom Zarządu Internity S.A. oraz członkom Rady Nadzorczej z wykonania przez nich obowiązków w roku obrotowym od dnia 1 stycznia 2022 do dnia 31 grudnia 2022 roku;
- podziału zysku za rok obrotowy od dnia 1 stycznia 2022 do dnia 31 grudnia 2022 roku oraz wypłaty dywidendy; zgodnie z uchwałą zysk netto w kwocie 5 382 214,95 złotych został podzielony w ten sposób, że kwota zysku netto w części równej 2 519 789,76 złotych została przeznaczona na wypłatę dywidendy za 2022 rok. Osoby będące akcjonariuszami Spółki w dniu 6 lipca 2023 rok otrzymują dywidendę w wysokości 0,32 złotych na 1 akcję Spółki (słownie: trzydzieści dwa grosze). Pozostała kwota zysku netto w części równej 2 862 425,19 złotych została przekazana na kapitał rezerwowy Spółki.

**Do najważniejszych wydarzeń po dniu bilansowym należały:**

- prowadzenie działań w celu uruchomienia salonu ekspozycyjno-sprzedażowego we Wrocławiu; nowa powierzchnia ekspozycyjno – sprzedażowa została przekazana do użytkowania pod koniec marca 2024 roku.
- podpisanie aneksów wydłużających umowy najmu lokalu przy ul. Duchnickiej w Warszawie do dnia 30 czerwca 2027 roku.
- uzyskanie prawomocnej i pozytywnej decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach inwestycji w m.Całowanie. Obecnie jesteśmy w procesie uzyskiwania kolejnych potrzebnych decyzji i zgód.
- w dniu 15 kwietnia 2024 został podpisany aneks do umowy przedwstępnej sprzedaży wszystkich działek należących do Spółki w Całowaniu gmina Karczew oraz umowa inwestycyjna.
  - Cena sprzedaży działek została ustalona przez strony na 17.718.100 złotych netto pod warunkiem uzyskania odpowiednich zgód administracyjnych przez Kupującego, a termin umowy przyrzeczonej został przesunięty na 31 marca 2027 roku, chyba że warunki umowy spełnią się wcześniej.
  - Zgodnie z podpisaną umową inwestycyjną Spółka będzie uczestniczyć w inwestycji w projekt centrum logistycznego na działce w Całowaniu o powierzchni wynajmu około 90.000 m<sup>2</sup>. Maksymalna inwestycja Spółki w tym projekcie nie przekroczy kwoty 2.440.000 EURO. Całkowity koszt inwestycji szacowany na dziś wyniesie około 60.000.000 EURO. Spółka wraz z branżowym partnerem inwestycyjnym prowadzi obecnie rozmowy z funduszami inwestycyjnymi. Spodziewany termin oddania, co najmniej pierwszej części

inwestycji to Q3 2026. Całkowity spodziewany i wynikający z budżetu umowy inwestycyjnej wpływ gotówkowy tj. sprzedaż działki oraz zysk z inwestycji brutto przypadający na Internity to przedział od 30.000.000 do 40.000.000 PLN. Będziemy Państwa informować na bieżąco o istotnych zmianach i postępach w tym projekcie.

- W marcu Spółka zawarła umowy pożyczek z podmiotami powiązаныmi
  - na kwotę 2 400 tys. złotych ze Internity Łódź spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa, do marca 2025 roku;
  - na kwotę 2 800 tys. złotych z Internity Kraków Spółka ograniczoną odpowiedzialnością, do marca 2025 roku.

## **V. Przewidywany rozwój Spółki**

W ramach realizowanej strategii rozwojowej Spółka planuje w najbliższym czasie

- prowadzenie działań mających na celu rozszerzenie sieci sprzedaży i pozyskanie nowych rynków zbytu,
- kontynuowanie procesu optymalizacji aktualnych procesów biznesowych oraz ich digitalizacji w celu osiągnięcia większej efektywności działalności;
- poszerzanie portfolio produktowego w celu zapewnienia klientom zakupu pełnego wyposażenia wewnątrz w jednym miejscu.

## **VI. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

W roku 2023 Spółka nie prowadziła działań w zakresie badań i rozwoju (R&D).

## **VII. Nabycie udziałów (akcji) własnych**

W 2023 roku Spółka nie nabywała akcji własnych.

## **VIII. Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady),**

W roku obrotowym 2023 Spółka nie posiadała oddziałów.

## **IX. Działalność Spółki a ochrona środowiska**

Spółka w swej działalności przestrzega przepisów związanych z ochroną środowiska i posiada wymagane zezwolenia. Spółka raportuje oraz wnosi należne opłaty produktowe z tytułu ochrony środowiska do Marszałka Województwa Mazowieckiego oraz opłaty wynikające z Ustawy o zużytym sprzęcie elektrycznym i elektronicznym. W ciągu ostatnich 5 lat Spółka nie płaćca kar z tytułu niestosowania przepisów w zakresie ochrony środowiska. W ocenie Zarządu istnieje niskie prawdopodobieństwo wpływu tego rodzaju ryzyka na jego wyniki finansowe oraz działalność Spółki.

## X. Informacje dotyczące instrumentów finansowych

- W zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,

Kluczowe instrumenty finansowe posiadane przez Spółkę to udziały w innych podmiotach, należności z tytułu dostaw towarów i usług, kredyt bankowy oraz pożyczka otrzymana i udzielona.

Spółka wykorzystuje linię wielocelową bankową, w ramach której Spółka dysponuje kredytem w rachunku bieżącym. Spółka wykorzystuje również pożyczkę od podmiotu powiązanego. Instrumenty te służą do minimalizowania ryzyka istotnych zakłóceń przepływu środków pieniężnych.

W ramach ograniczania ryzyka walutowego Spółka, w zależności od sytuacji rynkowej oraz zapotrzebowania, dokonuje zakupu walut na potrzeby spłaty zobowiązań walutowych z datą przyszłą (transakcje terminowe zakupu walut typu forward). Na dzień 31 grudnia 2023 roku Spółka posiadała otwarte pozycje z tytułu transakcji walutowych typu forward (zakup 550 tys. EUR z terminami realizacji do 5 kwietnia 2024 roku).

Ryzyko kredytowe związane z niespłaceniem należności ograniczane jest poprzez przyjmowanie zaliczek oraz płatności przed wydaniem towaru oraz w przypadku transakcji B2B poprzez stosowanie ubezpieczenia należności.

Ryzyka związane z kursem walutowych oraz ze zmianami stóp procentowych opisane zostały w rozdziale XI punktach t) oraz u).

- przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

## XI. Wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń

Poniżej przedstawiono kluczowe obszary ryzyk, które w ocenie Zarządu mogą mieć wpływ na sytuację finansową oraz rynkową Spółki.

### a) Ryzyko związane z prognozami i planowaniem

Decyzjom podejmowanym przez Spółkę w obszarze planowania i prognozowania towarzyszy ryzyko związane z niewłaściwym zinterpretowaniem wyników prowadzonych analiz ilościowych i jakościowych oraz badań marketingowych. Decyzje mogą być także podejmowane na podstawie słusznych lecz nieaktualnych już założeń prognostycznych, nie uwzględniających wszystkich aspektów zmian w otoczeniu ekonomicznym, prawnym i społecznym czy też tempa zmian trendów modowych w branży wykończenia wnętrz. Podjęte decyzje dotyczące przyjętego modelu biznesowego, wyboru partnerów strategicznych, produktów w portfolio czy też dotyczące zmian w innych kluczowych obszarach funkcjonowania mogą mieć negatywny wpływ na prowadzoną przez Spółkę działalność, jej sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju i pozycję rynkową.

### b) Ryzyko związane z niepowodzeniem strategii

Ryzyko związane z niepowodzeniem strategii może obejmować niepowodzenie obranej strategii rynkowej wykorzystania istniejących nisz oraz zaangażowanie w sprzedaż nieodpowiednich dla



rynku produktów. Może to być także nagła zmiana trendów modowych w wykończeniu wnętrz, w wyniku której produkty stanowiące zapasy Spółki tracą zarówno na atrakcyjności rynkowej, jak i na wartości. Stopniowe zmiany na rynku mogą też prowadzić do powolnej erozji portfolio produktowego. Zmieniające się trendy rynkowe, upodobania klientów, czy zmiany w ich sile nabywczej mogą transformację branży wykończenia wnętrz. Istnieje także możliwość silnego wzrostu konkurencji na rynku a także wejścia nowych konkurentów na rynki, na których Spółka ma ugruntowaną pozycję.

**c) Ryzyko związane z planami Spółki dotyczącymi rozwoju**

Rozszerzenie asortymentu spółki o nowe produkty wiąże się z ryzykiem, iż obecne doświadczenie spółki w wyborze katalogu produktów i producentów oraz we wprowadzaniu do obrotu na rynek okaże się niewystarczające dla zwiększenia rentowności spółki w wybranych obszarach.

Ewentualne problemy z wprowadzeniem na rynek, jakością, ciągłością dostaw i reklamacjami mogłyby zaszkodzić rynkowemu wizerunkowi Spółki oraz narazić ją na koszty związane z odszkodowaniami płaconymi na rzecz odbiorców, a tym samym negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. Także nakłady poniesione na kreację ekspozycji, marek, wybór asortymentu, koszty złomowania czy przecen nietrafionych zapasów nie pozostałyby bez wpływu na rentowność.

**d) Ryzyko związane z procesem pozyskiwania nowych klientów i zamówień inwestycyjnych**

Spółka ponosi ryzyko związane z pozyskaniem takiej ilości zamówień inwestycyjnych, hurtowych, od klientów indywidualnych i nowych umów na usługi budowlane, która gwarantowałaby jej poziom przychodów umożliwiający kontynuację dynamicznego rozwoju. Może to negatywnie wpłynąć na sytuację finansową oraz na perspektywy rozwoju Spółki. Ryzyko to jest związane również z relatywnie niskimi barierami wejścia na rynek, który przyciąga potencjalnych konkurentów na rynki obsługiwane przez Spółkę. Duży wpływ na ryzyko pozyskiwania nowych klientów i umów ma także koniunktura gospodarcza w kraju, wpływająca na siłę nabywczą klientów oraz koniunktura w samej branży budowlanej. W poprzednich latach wpływ na popyt na towary oferowane przez Spółkę miała także niedostateczna podaż firm świadczących usługi wykończeniowe opóźniający wiele inwestycji.

**e) Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników**

Działalność gospodarcza i pozycja rynkowa Spółki uzależnione są od wykształcenia, doświadczenia zawodowego, kontaktów i kompetencji kadry menedżerskiej oraz kluczowych pracowników. Utrata tych osób lub rozpoczęcie przez nie działalności konkurencyjnej mogłaby być istotnym ryzykiem dla działalności Spółki. Ewentualna utrata kluczowej kadry mogłaby mieć negatywny wpływ na jej sytuację majątkową i finansową.

**f) Ryzyko związane z możliwością prowadzenia przez pracowników Spółki działalności konkurencyjnej wobec działalności Spółki**

Spółka ponosi ryzyko związane z utratą portfolio klientów i firm współpracujących oraz ujawnienia tajemnicy firmy związanej z wypracowanym modelem biznesowym.

**g) Ryzyko trudności w pozyskaniu nowych pracowników**

Sukces sprzedaży firm działających w tym samym segmencie uwarunkowany jest wartością dodaną jaką te firmy oferują klientowi. W przypadku Spółki i jej spółek zależnych taką wartością dodaną jest bardzo dobra jakość obsługi, bogata oferta towarów oraz salony sprzedaży urządzone w sposób przyjazny klientowi. Z usług Spółki korzystają w dużej mierze architekci i projektanci wnętrz, którzy stawiają w tym zakresie bardzo wysokie wymagania. Powoduje to konieczność zatrudnienia przez Spółkę i jej spółki zależne odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Spółka prowadzi

stałą i aktywną politykę w zakresie pozyskiwania nowych pracowników i współpracowników raz utrzymania i rozwoju aktualnej kadry. Działania te wynikają z dbałości o zapewnienie wystarczającej pod względem kwalifikacji i liczebności kadry pracowniczej, która jest jednym z podstawowych czynników niezbędnych do dynamicznego rozwoju działalności Spółki, jednak w obliczu dużej konkurencyjności o pracowników i braku publicznego systemu kształcenia fachowców w branży wyposażenia wnętrz, pozyskanie największych talentów łączy się z rosnącymi kosztami.

#### **h) Ryzyko związane z wykorzystywanymi przez Spółki technologiami informatycznymi**

Spółka wykorzystuje w swojej działalności kilka rozwiązań informatycznych, które mają kluczowe znaczenie dla bieżącej obsługi prowadzonej działalności. Istnieje ryzyko nieprzedłużenia umów z dostawcami tego oprogramowania (licencji) lub z dostawcami odpowiedzialnymi za utrzymanie i rozwój tych systemów, a tym samym znaczącej dezorganizacji procesów ofertowania i sprzedaży Spółki i obniżenia wyników finansowych.

Działalność Spółki jest także narażona na ryzyko związane z nagłymi usterkami w funkcjonowaniu podstawowego sprzętu komputerowego, domen czy serwerów. Problemy wynikające z awarii wykorzystywanych urządzeń i systemów komputerowych skutkujące możliwością niewywiązania lub nienależytego wywiązania się Spółki z umów i terminowych dostaw i odbiorów towarów, mogłyby zaszkodzić rynkowemu wizerunkowi Spółki oraz narazić ją na koszty odszkodowawcze.

Ryzyko to dotyczy także informatyków zatrudnionych w Spółce, szczególnie w obliczu trudnego rynku pracy w tym zakresie w Polsce.

Spółka stara się ograniczać ryzyko utraty danych poprzez zapewnienie odpowiedniej polityki autoryzowanych dostępów, back-up i archiwizację danych wymaganych przepisami prawa. Spółka przenosi utrzymanie systemów i infrastruktury do zewnętrznych firm, posiadających odpowiednie zasoby ludzkie oraz infrastrukturalne i w ocenie Spółki, będące w stanie zapewnić usługi serwisowe na wymaganym poziomie.

W przypadku zamówień internetowych spółka ogranicza ryzyko poprzez zapewnienie szyfrowanego kanału, zabezpieczenia serwerów sklepu przed nieautoryzowanym dostępem oraz celowymi atakami przeprowadzanymi zarówno z zewnątrz (z Internetu), jak i od środka (z sieci lokalnej przedsiębiorstwa).

#### **i) Ryzyko związane z ujawnieniem danych osobowych (RODO)**

Zgodnie z RODO Spółka, jako podmiot przetwarzający dane osobowe, zobowiązana jest do zapewnienia organizacyjnych i technicznych środków bezpieczeństwa oraz ciągłego monitorowania poziomu zagrożeń oraz zapewnienia odpowiednich zabezpieczeń. Spółka ponosi ryzyko związane z koniecznością udowodnienia przed organem kontrolnym, że wprowadzone są adekwatne do poziomu ryzyka i uwzględniają charakter działalności i mechanizmy przetwarzania danych osobowych.

Spółka ponosi ryzyko naruszenia praw i wolności osób w tym poufności, integralności oraz dostępności danych.

Spółka stara się ograniczyć ryzyko poprzez wdrożenie wytycznych wynikających z przeprowadzonego audytu RODO, odpowiednie klauzule o poufności danych, zawieraniu umów powierzenia, aktywną politykę ograniczania dostępu do danych osobowych poprzez kategoryzację użytkowników systemów komputerowych. W celu minimalizacji ryzyka wprowadzona została także polityka „czystego biurka”.

**j) Ryzyko związane z koniunkturą**

Jednym z zagrożeń działalności w branży usług budowlanych i handlu materiałami wykończenia wnętrz jest duża wrażliwość na wahania koniunktury gospodarczej.

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce ma znaczący wpływ na rynek dóbr konsumpcyjnych i jest silnie związana z popytem na usługi oferowane przez Spółkę. Pogarszanie koniunktury, które może wystąpić w gospodarce sprzyja zmniejszeniu popytu na usługi i towary oferowane przez Spółkę.

Zmniejszenie tempa wzrostu produktu krajowego brutto, nakładów na konsumpcję lub nakładów inwestycyjnych oraz innych wskaźników o analogicznym charakterze może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. Spowolnienie rozwoju gospodarczego Polski w przyszłości, czego nie można wykluczyć, mogłoby ograniczyć perspektywy rozwoju Spółki, a także obniżyć wartość oczekiwanych wyników finansowych.

**k) Ryzyko związane z przyszłym rozwojem rynku**

Spółka prowadzi działalność w ramach szeroko rozumianego rynku budownictwa mieszkaniowego oraz usługowego w Polsce (nie prowadzi działalności w ramach inwestycji infrastrukturalnych). Spółka działa w segmencie dóbr luksusowych i premium, który charakteryzuje się mniejszą korelacją z trendami rynkowymi. Niemniej jednak, pogorszenie się sytuacji na tym rynku, prowadzi do zmniejszenia popytu na towary i usługi Spółki, co w efekcie może mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną oraz sytuację finansową Spółki, jak również na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

**l) Ryzyko związane z konkurencją**

W branży Spółki ryzyko związane z pojawieniem się nowej konkurencji jest duże. Produkty oferowane przez Spółkę są szeroko dystrybuowane na rynku przez ich producentów. Konkurentami Internity są sieci zagraniczne, których działania handlowe nastawione są na instalatorów, jako grupę docelową, oraz lokalnie działające hurtownie i sklepy detaliczne, a także sklepy internetowe i platformy internetowe polskie jak i międzynarodowe. Z uwagi na fakt, iż rynek, na którym Spółka prowadzi działalność, charakteryzuje się niskimi barierami wejścia, szeroka dostępność tych samych produktów może mieć wpływ na zmniejszanie marż realizowanych przez Spółkę.

W segmencie e-commerce Spółka ponosi ryzyko obniżenia osiąganych marż wynikające z „wojny cenowej” między podmiotami reklamującymi się w porównywarkach cenowych. Spółka stara się aktywnie pozycjonować swoje produkty, oraz wykorzystywać dostępne usługi analityczne Pomaga to szybciej reagować na potrzeby rynku i dostosowywać ofertę do oczekiwań potencjalnych klientów. Spółka ponosi jednakże ryzyko wzrostu kosztów narzędzi analitycznych m.in. Adwords, pozycjonowanie jest trudniejsze ze względu na większą konkurencję.

**m) Ryzyko związane z silną pozycją odbiorców**

Grupa odbiorców produktów i usług, oferowanych przez Spółkę jest bardzo rozproszona, co wynika z prowadzenia przez Spółkę w przeważającej mierze sprzedaży detalicznej oraz sprzedaży hurtowej do mniejszych firm. Najwięksi odbiorcy to głównie spółki zależne od Internity SA. W konsekwencji ryzyko uzależnienia od Odbiorców jest niskie, choć może się zdarzyć, iż jedna duża transakcja taka jak projekt inwestycyjny – biurowiec, hotel może stanowić zasadniczą wartość obrotów Spółki w danym roku czy okresie.

W segmencie e-commerce Spółka narażona jest na ryzyko związane z nierówną pozycją negocjacyjną i brakiem lojalności klienta. Przepisy o handlu internetowym ułatwiające zwrot towaru przez klienta generują dodatkowe koszty związane z obsługą zwrotów i sporami z klientem w przypadku niewłaściwego zwrotu (narażenie na zniszczenie w transporcie).

**n) Ryzyko związane ze znaczeniem dostawców dla jakości usług świadczonych przez Spółkę**

W swojej działalności Spółka korzysta z usług świadczonych przez dostawców zewnętrznych głównie w zakresie usług pośrednictwa handlowego, transportowych i kurierskich oraz podwykonawstwa usług budowlano-remontowych. W związku z tym działalność Spółki narażona jest na ryzyko związane z terminowością oraz jakością usług. Niewywiązanie lub nienależyte wywiązanie się usługodawców może skutkować nienależytym wywiązaniem się z umów zawartych przez Spółkę. Spółka ponosi także ryzyko przekroczenia udzielonych pełnomocnictw przez pośredników handlowych. Sytuacje te mogą zaszkodzić rynkowemu wizerunkowi Spółki oraz narazić ją między innymi na odpowiedzialność odszkodowawczą.

**o) Ryzyko związane z udziałem kosztów usług obcych w strukturze kosztów operacyjnych Spółki**

Spółka korzysta z usług świadczonych przez pośredników handlowych, architektów, firm transportowych i innych podwykonawców. W efekcie Spółka ma wysoki udział kosztów usług obcych w kosztach operacyjnych, co sprawia, że narażona jest na ryzyko wzrostu cen, zwłaszcza w kluczowym dla znaczenia jakości obsłudze logistycznej i magazynowej. Sytuacja taka może znacząco zwiększyć koszty działalności Spółki i obniżyć jej rentowność. W obecnej sytuacji rynkowej ryzyko utrzymuje się na znaczącym poziomie.

**p) Ryzyko związane z możliwością pojawienia się nieprawdziwych informacji dotyczących Spółki lub jej działalności**

Spółka narażona jest na ryzyko pojawienia się, zwłaszcza w internecie, nieprawdziwych informacji na jej temat. Działania te mogą być świadomym działaniem konkurencji lub próbą wywarcia presji przez klientów. Ewentualne rozpowszechnianie nieprawdziwych i negatywnych informacji dotyczących Spółki może mieć negatywny wpływ na klientów, pracowników i firmy współpracujące, a tym samym negatywnie wpływać na sytuację finansową Spółki.

**q) Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce**

Na działalność Spółki duży wpływ wywierają zarówno wahania koniunktury gospodarczej, jak i inne czynniki makroekonomiczne np. siła nabywcza, inflacja, dynamika konsumpcji, inwestycje i globalizacja. Czynniki te wywierają tym samym istotny wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki. Ewentualne znaczące pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej w Polsce lub w krajach kluczowych dostawców mogłoby wywrzeć negatywny wpływ na wyniki Spółki.

**r) Ryzyko związane z otoczeniem prawnym**

Uregulowania prawne w Polsce charakteryzują się dużą i częstą zmianą. Przepisy dotyczące prowadzenia przez Spółkę działalności gospodarczej, które są często nowelizowane, to przede wszystkim Kodeks Sądów Handlowych, Ustawa o rachunkowości, Ustawa o podatku od towarów i usług, Ustawa o systemie ubezpieczeń społecznych i ustawy z nią powiązane oraz Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych. Istnieją przypadki, że wymienione ustawy nie posiadają jednoznacznej interpretacji, z czego wynika dodatkowe ryzyko negatywnego wpływu na działalność i plany rozwojowe Spółki w momencie odmiennej interpretacji wybranych przepisów przez Spółkę i organy podatkowe szczególnie w obliczu prerogatyw tych organów takich jak klauzula obejścia prawa, czynności pozornej itp. Konieczność poniesienia nieplanowanych wydatków czy zwrotów może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Spółki, jej sytuację.

**s) Ryzyko związane z przepisami podatkowymi i celnymi**

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz

rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podejmowanych przez Spółkę decyzji biznesowych. Dodatkowo, istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na obniżenie wartości aktywów oraz pogorszenie wyników finansowych Spółki. Spółka importuje także produkty spoza obszaru Unii Europejskiej ewentualne podniesienie stawek celnych może mieć negatywny wpływ na rentowność sprzedaży.

#### **t) Ryzyko kursowe**

Ryzyko to należy rozważać w dwóch aspektach. Po pierwsze jako ryzyko związane z ewentualnymi stratami czy zyskami z tytułu różnic kursowych. Po drugie, w szerszym ujęciu, jako ryzyko utraty konkurencyjności towarów, sprzedawanych przez Spółkę. W przypadku kontynuowania trendu osłabiania polskiej waluty na rynku walutowym, istnieje ryzyko, że towary oferowane przez Spółkę będą droższe, w związku z tym mniej konkurencyjne, co może negatywnie wpłynąć na możliwości sprzedażowe INTERNITY.

W działalności Spółki istotną rolę odgrywają transakcje importowe. Stąd, w toku prowadzenia operacji finansowych, występują dodatnie lub ujemne różnice kursowe. Istnieje zatem ryzyko związane z wahaniami kursów walut.

W ramach ograniczania ryzyka walutowego Spółka, w zależności od sytuacji rynkowej oraz zapotrzebowania, ma możliwość dokonywania zakupu walut na potrzeby spłaty zobowiązań z datą przyszłą (transakcje terminowe zakupu walut typu forward).

Na dzień 31 grudnia 2023 roku Spółka posiadała otwarte pozycje z tytułu transakcji walutowych typu forward (zakup 550 tys. EUR z terminami realizacji do 5 kwietnia 2024 roku). Wartość NPV tych transakcji na dzień 31 grudnia 2023 roku była bliska zero.

#### ***Analiza wrażliwości na ryzyko wahań kursów walut***

Spółka realizuje zakupy w walutach obcych w EUR, USD oraz CNY. W przypadku zmian kursów walut o +/- 2 p.p. wpływ na wynik będzie do ok. 760 tys. zł. Należy jednak podkreślić, że w przypadku istotnych wahań kursów walut Spółka na bieżąco dopasowuje również ceny sprzedaży towarów zakupionych w walucie obcej.

#### **u) Ryzyko zmian stóp procentowych**

Spółka w ramach prowadzonej działalności korzysta z kapitałów obcych. Działalność Spółki uzależniona jest od finansowania przez instytucje kredytujące oraz kredyty kupieckie. Ryzyko to może mieć znaczący wpływ na wynik finansowy Spółki w przypadku wzrostu stóp procentowych na rynku (umowy z instytucjami kredytującymi oparte na zmiennej stopie procentowej).

#### **v) Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu**

W chwili obecnej 64,19% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki należy w sposób bezpośredni i pośredni do Członków Zarządu: Pana Piotra Grupińskiego – Prezesa Zarządu i Pana Piotra Kozińskiego – Wiceprezesa Zarządu. W efekcie decydujący wpływ na działalność Spółki i realizację przez nią strategii rozwoju mają Członkowie Zarządu. Należy jednakże podkreślić, iż zamiarem głównych akcjonariuszy Spółki jest dążenie do zachowania dotychczasowego dynamicznego jej wzrostu. Osiągnięta przez Spółkę pozycja rynkowa, potwierdzona skuteczną aktywnością zarządzania Pana Piotra Grupińskiego i Pana Piotra Kozińskiego, wskazuje na możliwość sprawnego, operacyjnego funkcjonowania Spółki także w przyszłości.

**w) Ryzyko związane z postanowieniami Statutu**

W Statucie Spółki w art. 12 ust. 2 obowiązuje postanowienie, iż od chwili dopuszczenia akcji Spółki do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect prawo do powoływania i odwoływania Członków Rady Nadzorczej Spółki przysługuje następującym akcjonariuszom: Batna Trading Limited (tak długo jak spółka ta będzie akcjonariuszem Spółki posiadającym akcje uprawniające do wykonywania 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu) – 1 członka, PMJ Properties Grupiński spółka jawna (tak długo jak spółka ta lub jej następcy prawni będą akcjonariuszami Spółki posiadającymi akcje uprawniające do wykonywania 10% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki) – 2 członków oraz Piotrowi Kozińskiemu (tak długo jak będzie on akcjonariuszem Spółki posiadającym akcje uprawniające go do wykonywania 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki) – 1 członka.

Ostatniego Członka Rady Nadzorczej przy pięcioosobowym składzie Rady ma prawo powołać i odwołać Walne Zgromadzenie, na którym Batna Trading Limited, PMJ Properties Grupiński spółka jawna i Pan Piotr Koziński nie są uprawnieni do głosowania nad stosownymi uchwałami dotyczącymi powoływania i odwoływania takiego Członka. Jednak Batna Trading Limited, PMJ Properties Grupiński spółka jawna oraz Pan Piotr Grupiński mają prawo głosu nad uchwałami o powołaniu Członka Rady Nadzorczej, jeżeli Walne Zgromadzenie, działając zgodnie z poprzednim zdaniem, nie dokona wyboru Członka Rady Nadzorczej.

Ponadto Batna Trading Limited, PMJ Properties Grupiński spółka jawna oraz Pan Piotr Koziński mają prawo głosu nad uchwałami o odwołaniu Członka Rady Nadzorczej powołanego przez Walne Zgromadzenie, jeżeli zostanie udowodnione i potwierdzone uchwałą Rady Nadzorczej, że dany Członek nie spełnia kryteriów, o których mowa w art.11 ust.1 Statutu. Wobec powyższego istnieje ryzyko oddziaływania ww. wskazanych akcjonariuszy na funkcjonowanie organu nadzoru, a tym samym możliwość wystąpienia co najmniej potencjalnego konfliktu interesów związanych z prawidłowym sprawowaniem nadzoru nad działaniem Zarządu, w skład którego wchodzi osoby, którym przysługuje prawo wyboru Członków Rady Nadzorczej.

**x) Ryzyko zmian tendencji rynkowych**

Rynek materiałów budowlanych i wyposażenia wewnątrz charakteryzuje się występowaniem zmiennych trendów mody w zakresie wzornictwa, co powoduje konieczność podążania przez producentów i dystrybutorów za zmiennymi preferencjami nabywców. Zmiany wzornictwa dotyczą również rozwiązań proponowanych przez architektów i projektantów. Możliwe niedopasowanie oferowanego asortymentu do oczekiwań klientów stwarza ryzyko powstania nadmiernych zapasów lub też konieczności ich sprzedaży po niższych cenach, często poniżej kosztów zakupu.

Ryzyko niedopasowania asortymentu do gustów nabywców rośnie wraz z poszerzaniem oferty o nowe wzory. Wyniki finansowe Spółki uzależnione są między innymi od jej zdolności do szybkiego i efektywnego reagowania na zmieniające się oczekiwania klientów. Spółka na bieżąco monitoruje trendy rynkowe oraz dostosowuje swój portfel towarów do zmian preferencji klientów. Niewłaściwa identyfikacja lub nieefektywna reakcja na zmiany preferencji klientów może mieć negatywny wpływ na kondycję finansową Spółki.

**y) Ryzyko związane z nieściągalnością należności od odbiorców**

Działalność Spółki charakteryzuje umiarkowany poziom ryzyka związany z nieściągalnością należności od kontrahentów. Spółka ogranicza to ryzyko poprzez ubezpieczenie większości należności od kontrahentów. W konsekwencji ryzyko nieściągnięcia należności ograniczone jest w takich sytuacjach do tzw. udziału własnego wynikającego z umowy ubezpieczenia, co w praktyce oznacza stratę do poziomu 10-15% wartości takiej należności. Istnieje jednak pewna grupa klientów, którzy korzystają z odroczonej terminowości płatności i nie są objęci ubezpieczeniem

należności. Ewentualny wzrost niespłaconych należności może spowodować pogorszenie wyników finansowych Internity SA oraz negatywnie oddziaływać na jej płynność finansową.

Spółka w swojej działalności realizuje także dostawy produktów na duże projekty inwestycyjne, których jednostkowa wartość przekracza często 200.000 zł. Niespłacenie tego rodzaju należności w terminie, mimo jej ubezpieczenia, może spowodować zachwianie płynności finansowej Internity SA, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na jej wynik. Dodatkowo Spółka jest ubezpieczona do pewnego poziomu wartości odszkodowań, który jest zależny od trzydziestokrotności wartości płaconej składki ubezpieczeniowej. Jeżeli odszkodowanie w danych okresie przekroczy tę kwotę, to dalsze odszkodowania nie będzie Spółce należne, a tym samym Spółka poniesie stratę finansową.

Wysoki poziom wypłaconych odszkodowań w danym roku finansowym może mieć negatywny wpływ na wysokość składki w kolejnym roku, co może mieć negatywny wpływ na wyniki Spółki lub zwiększenie ryzyka nieściągalności należności.

Istotny poziom ryzyka niespłacenia zobowiązań przez klientów związany jest z prowadzeniem prac budowlano-wykończeniowych, co jest związane z wysokim skomplikowaniem procesów, trudnością w pozyskaniu i utrzymaniu pracowników, a także z faktu braku profesjonalnej wiedzy na temat oceny jakości wykonawstwa po stronie klientów.

Spółka prowadzi sprzedaż do podmiotów powiązanych, a należności Spółki od tych podmiotów nie są objęte ubezpieczeniem. W przypadku trudności ze ściągalnością ww. należności może zostać istotnie zagrożone zachowanie płynności finansowej Spółki, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na jej wynik.

#### **z) Ryzyko związane z utrzymaniem zapasów**

Obszar działalności Spółki wymusza utrzymywanie pewnej ilości zapasów towaru w celu zapewnienia odbiorcom krótkich terminów dostaw. Tym samym działalność ta narażona jest na niebezpieczeństwo podjęcia niewłaściwej decyzji zakupowej, tzn. wprowadzenia na stany magazynowe towarów trudnych do sprzedania, dotyczy to w szczególności produktów wprowadzanych pod marki własne Spółki, które trudniej jest sprzedać niż produkty znanych brandów. Na omawiane ryzyko może mieć także wpływ zagrożenie utraty wartości zapasów, które ulegają przeterminowaniu. Ten drugi rodzaj ryzyka nie może mieć jednak dużego wpływu na wyniki finansowe Spółki ponieważ około 95% oferowanego asortymentu stanowią artykuły nie ulegające przeterminowaniu. Innym rodzajem ryzyka związanym z utrzymywaniem zapasów jest także możliwość wycofania części artykułów z produkcji przez ich producentów (także z katalogów – co ogranicza możliwość ich prezentowania i sprzedawania), mogąca spowodować konieczność sprzedaży części asortymentu poniżej kosztu zakupu. Część zamówień jest realizowana pod konkretne zamówienia klientów indywidualnych. Brak odbioru takich produktów, o ile należą do kategorii produktów trudno zbywalnych może powodować stratę dla Spółki z uwagi na brak możliwości sprzedania tego produktu innemu klientowi, co powoduje konieczność sprzedaży znacząco poniżej kosztu zakupu.

#### **aa) Ryzyko sezonowości przychodów**

Poziom sprzedaży towarów kompleksowego wyposażenia wewnątrz podlega wahaniom sezonowym i jest pochodną postępów prac budowlanych, które uzależnione są od panujących warunków pogodowych. Wartość przychodów ze sprzedaży jest najwyższa w okresie wiosenno-letnim, a także we wczesnych miesiącach jesiennych, ponieważ prace budowlane, remontowe i konserwatorskie oraz odnawianie obiektów budowlanych często odbywają się w okresach korzystnych warunków pogodowych oraz w okresach urlopowych. Istnieje ponadto ryzyko, iż zwiększona sprzedaż w II i III kwartale roku może spowodować trudności związane z zapewnieniem odpowiedniej powierzchni magazynowej, obsługą logistyczną sprzedaży oraz zwiększonym zapotrzebowaniem na kapitał

obrotowy w tym okresie. W związku z tym ocena poziomu przychodów ze sprzedaży powinna być dokonywana w oparciu o wyniki całego roku.

**bb) Ryzyko związane z płynnością**

Spółka w ramach prowadzonej działalności korzysta z kapitałów obcych. Działalność Spółki uzależniona jest od finansowania przez instytucje kredytujące oraz kredyty kupieckie. Ryzyko to może mieć znaczący wpływ na wynik finansowy Spółki w przypadku obniżenia oceny wypłacalności Spółki przez firmy ubezpieczające obrót dostawców oraz instytucje kredytujące w szczególności w przypadku nagłego pogorszenia się nastrojów konsumentów, słabszych wyników okresowych może doprowadzić do wypowiedzenia umów kredytowych i niewypłacalności Spółki.

**cc) Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców**

Spółka kupuje od niektórych dostawców ponad 10% własnych zakupów (w danej kategorii produktów) w związku z tym narażona jest na ryzyko związane z uzależnieniem, a tym samym może to mieć negatywny wpływ na poziom realizowanych marż oraz potencjalnie może w przypadku zmiany polityki sprzedaży lub innych czynników po stronie tych dostawców wpłynąć na spadek sprzedaży i rentowność Spółki. Spółka współpracuje także z około 100 innymi istotnymi dostawcami. Pomimo dość dużej koncentracji kilku producentów w grupie dostawców Spółki, ryzyko to jest częściowo ograniczone silną pozycją Spółki w niszy rynku, w którym działa, choć nie można go wykluczyć. Silnym ryzykiem dla spółki jest rozwój platform i sklepów online, które oferują te same produkty od tych samych producentów w niższych cenach.

**dd) Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń**

Spółka z uwagi na prowadzenie działalności w zakresie prac budowlano -wykończeniowych i dostaw materiałów budowlanych narażona jest na wystąpienie kar z tytułu niewykonania lub nieterminowego wykonania zleceń. Ryzyko to związane jest z błędami popełnionymi przez pracowników lub współpracowników Spółki, a także z trudnościami związanymi z pozyskaniem nowych wykwalifikowanych pracowników. W odniesieniu do dostaw towarów, w szczególności na rynku biznesowym, tj. na rzecz deweloperów oraz wykonawców, Spółka w sytuacji opóźnień dostaw, w tym głównie spowodowanych przez producenta, może zostać pociągnięta do odpowiedzialności z tytułu strat poniesionych przez odbiorców Spółki. Straty te mogą być w wielu przypadkach znacznie wyższe niż wartość samych dostarczanych towarów, a nie w każdej sytuacji będą mogły być transferowane na producenta. Niewykonanie bądź nieterminowe wykonanie prac budowlano-wykończeniowych przez Spółkę może negatywnie wpłynąć na renomę i wyniki finansowe Spółki.

**ee) Ryzyko związane z nieprzedłużeniem zawartych przez Spółkę umów najmu**

Spółka jest stroną kilku umów najmu powierzchni handlowych i magazynowych. W większości są to umowy kilkuletnie, zawarte na czas określony. Z uwagi na charakter prowadzonej przez Spółkę działalności w lokalach tych dokonywane są istotne inwestycje. Większość ponoszonych kosztów nie może zostać odzyskana w przypadku braku przedłużenia umowy. W konsekwencji część poniesionych nakładów na obce środki trwałe może stać się stratą, w roku, w którym umowa nie zostanie przedłużona. Dodatkowo sama zmiana lokalizacji może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży i wyników finansowych Spółki.



**ff) Ryzyko kredytowe**

Spółka posiada odpowiednią politykę kredytową. Sprzedaż z odroczonym terminem płatności jest dokonywana tylko na rzecz zweryfikowanych lub ubezpieczonych klientów. Sprzedaż usług budowlanych na rzecz klientów indywidualnych dokonywana jest po wpłacie zadatku lub zaliczki. Warunkiem wydania towaru jest jego opłacenie. W ocenie Zarządu ryzyko kredytowe przy obecnie funkcjonującej polityce sprzedaży jest mocno ograniczone.

Spółka dokonuje również przedpłat na poczet dostaw towarów dla wybranych dostawców. Pomimo dywersyfikacji dostaw i uzależniania wysokości przedpłat od doświadczeń płatniczych z kontrahentami, nie można wykluczyć ryzyka niewypłacalności dostawców, do których zostały zapłacone zaliczki na poczet dostaw.

**gg) Ryzyko zadłużenia**

Spółka w ramach prowadzonej działalności korzysta z kapitałów obcych. Działalność Spółki uzależniona jest od finansowania przez instytucje kredytujące oraz kredyty kupieckie. Ryzyko to może mieć znaczący wpływ na wynik finansowy Spółki w przypadku obniżenia oceny wypłacalności Spółki przez firmy ubezpieczające obrót dostawców oraz instytucje kredytujące. W szczególności w przypadku nagłego pogorszenia się nastrojów konsumentów, słabszych wyników okresowych może doprowadzić do obniżenia limitów kredytowych u dostawców bądź wypowiedzenia umów kredytowych, które może prowadzić do niewypłacalności Spółki.

**hh) Ryzyko związane z położeniem geopolitycznym**

Istnieje ryzyko związane z położeniem geopolitycznym Polski oraz w związku z prowadzonymi działaniami wojennymi za wschodnią granicą. Sytuacja ta może mieć wpływ na całą gospodarkę Polski, a przez to pośrednio na działalność Spółki. Spółka nie posiadała na Ukrainie ani kluczowych dostawców ani odbiorców, jednak Spółka nie jest w stanie przewidzieć jak działania wojenne wpłyną na ogólne łańcuchy dostaw, sytuację geopolityczną, nastroje konsumenckie itp.



---

**Piotr Krzysztof Grupiński**

Prezes Zarządu



---

**Piotr Robert Koziński**

Wiceprezes Zarządu

Warszawa, 20 maja 2024 roku