



GRODNO S.A.

Skonsolidowany Raport za I półrocze 2018/19

14 grudnia 2018 r.

List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu przedstawiam Państwu skonsolidowany i jednostkowy raport GRODNO S.A. za I półrocze roku obrotowego 2018/19. To dla nas kolejny udany okres, w którym dzięki konsekwentnej realizacji strategii oraz sprzyjającym warunkom rynkowym, wykazaliśmy istotny wzrost obrotów i pozycji wynikowych.

Przychody Grupy GRODNO w I półroczu wyniosły 236,7 mln zł (+21% rdr), w związku z czym było to najlepsze sprzedażowo I półrocze w historii naszej działalności. Wzrost zawdzięczamy przede wszystkim: rozwojowi geograficznemu naszych oddziałów, rozbudowie oferty asortymentowej, a także konsolidacji danych naszych spółek zależnych. Ponadto korzystnym czynnikiem była dobra koniunktura w branży elektrotechnicznej, która w analizowanym okresie również rosła w dwucyfrowym tempie.

W I półroczu Grupa wykazała poprawę pozycji wynikowych. Kształtowały się one na satysfakcjonujących i zakładanych przez nas poziomach: EBIT 3,2 mln zł (+13%), EBITDA 5,5 mln zł (+16%), zysk netto 1,8 mln zł (+17% rdr). Na wzrost wpłynęły przede wszystkim dobre wyniki spółek zależnych, świadczące o ich skutecznej integracji wewnątrz Grupy, a także o wysokich kompetencjach GRODNO w zakresie konsolidacji branży elektrotechnicznej. Zgodnie z naszą strategią na lata 2017-2020 r., obecnie silnie koncentrujemy się na zdobywaniu udziałów rynkowych, w związku z czym dynamika wzrostu sprzedaży jest wyższa od dynamiki pozycji wynikowych.

Konsolidacja rynku poprzez akwizycje pozostaje naszym strategicznym kierunkiem rozwoju. W listopadzie poinformowaliśmy o zakończeniu negocjacji i ustaleniu wstępnych warunków dotyczących przejęcia firmy Magma - sieci 8 hurtowni zlokalizowanych głównie w północno-zachodniej Polsce. W przypadku realizacji transakcji, byłaby to nasza trzecia duża akwizycja firmy sieciowej, jednocześnie ósma akwizycja w historii GRODNO. Skutkowałaby skokowym wzrostem skali działalności i istotnym umocnieniem pozycji Grupy w branży pod kątem realizowanych obrotów.

Wiele wskazuje na to, iż bieżący rok obrotowy będzie jednym z najlepszych w historii GRODNO. Mamy konkretną strategię rozwoju Grupy i – co najważniejsze – udaje nam się konsekwentnie realizować jej poszczególne założenia. Sprzyja nam również rynek, który zgodnie z naszymi oczekiwaniami, w przyszłych okresach powinien kontynuować dobrą passę. Czynnikiem, o którym warto wspomnieć, jest również zapowiadany wzrost cen energii elektrycznej. Już dziś odczuwamy związane z nim zwiększone zainteresowanie zarówno usługami audytowymi przeprowadzanymi pod kątem energooszczędności budynków, jak i kompleksowością naszej oferty w zakresie oświetlenia LED, fotowoltaiki oraz pomp ciepła. Dzięki kompleksowej usłudze GRODNO, właściciele budynków mogą zredukować całkowite koszty energii elektrycznej nawet o 80% - właśnie dlatego z naszej perspektywy, jak i z perspektywy naszych Klientów, w energooszczędności drzemie bardzo duży potencjał. Naszym celem jest wykorzystanie go w jak najwyższym stopniu.

W imieniu całego Zarządu, zapraszam do zapoznania się z Raportem.

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 Emitenta i Grupy Kapitałowej | 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. Strategia Grupy Kapitałowej..... | 15 |
| 3.2. Jednostka dominująca | 17 |
| 3.2.1. Podstawowe informacje korporacyjne..... | 17 |
| 3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza..... | 18 |
| 3.2.3. Akcjonariat | 19 |
| 3.2.4. Zatrudnienie..... | 20 |
| 4. OPIS DZIAŁALNOŚCI | 21 |
| 4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO | 22 |
| 4.1.1. Dystrybucja | 22 |
| 4.1.2. Audyty i inżynieria oświetlenia | 24 |
| 4.1.3. Rozwiązania dla przemysłu | 25 |
| 4.1.4. Fotowoltaika | 25 |
| 4.1.5. Klimatyzacja (HVAC – Heating, Ventilating, Air Conditioning) | 25 |
| 4.1.6. Zabezpieczenia i niskie prądy | 26 |
| 4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia | 26 |
| 4.3. Skrócona informacja o wynikach finansowych za lata obrotowe 2012/13 – 2017/18..... | 27 |
| 5. POZOSTAŁE INFORMACJE..... | 28 |
| 5.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń | 28 |

| | |
|---|-----------|
| 5.2. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej | 35 |
| 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..... | 36 |
| Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego..... | 37 |
| Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego..... | 37 |

1. WYBRANE DANE FINANSOWE

1.1. Skonsolidowane dane finansowe*

Rok obrotowy GRODNO S.A. obejmuje okres od 1 kwietnia do 31 marca.

Emitent konsoliduje dane finansowe począwszy od IV kw. roku obrotowego 2016/17 r. (styczeń-marzec 2017 r.)

| SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW | IH 2018/19 (tys. zł) | IH2017/18 (tys. zł) | dynamika | IH2018/19 (tys. EUR) | IH2017/18 (tys. EUR) | dynamika |
|--|--------------------------------|-------------------------------|-----------------|--------------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Przychody ze sprzedaży | 236 677 | 195 840 | 20,9% | 55 156 | 46 184 | 19,4% |
| Zysk ze sprzedaży | 3 207 | 2 825 | 13,5% | 747 | 666 | 12,2% |
| Zysk z działalności operacyjnej | 3 161 | 2 801 | 12,9% | 737 | 660 | 11,5% |
| Zysk z działalności gospodarczej | 2 465 | 1 984 | 24,2% | 574 | 468 | 22,8% |
| Zysk brutto | 2 465 | 1 984 | 24,2% | 574 | 468 | 22,8% |
| Zysk netto | 1 839 | 1 572 | 17,0% | 429 | 371 | 15,6% |
| EBITDA | 5 505 | 4 735 | 16,3% | 1 283 | 1 117 | 14,9% |
| Amortyzacja | 2 344 | 1 934 | 21,2% | 546 | 456 | 19,8% |

| SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ | 30.09.2018 (tys. zł) | 31.03.2018 (tys. zł) | dynamika | 30.09.2018 (tys. EUR) | 31.03.2018 (tys. EUR) | dynamika |
|---|--------------------------------|--------------------------------|-----------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Aktywa trwałe | 72 656 | 71 806 | 1,2% | 17 010 | 17 062 | -0,3% |
| Aktywa obrotowe | 181 044 | 165 619 | 9,3% | 42 385 | 39 353 | 7,7% |
| Aktywa razem | 253 699 | 237 425 | 6,9% | 59 395 | 56 416 | 5,3% |
| Należności długoterminowe | 318 | 315 | 1,1% | 75 | 75 | -0,4% |
| Należności krótkoterminowe | 112 995 | 92 456 | 22,2% | 26 454 | 21 969 | 20,4% |
| Śr. pieniężne i inne aktywa pieniężne | 1 486 | 655 | 126,8% | 348 | 156 | 123,4% |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 162 267 | 146 339 | 10,9% | 37 989 | 34 772 | 9,3% |
| Zobowiązania długoterminowe | 25 972 | 26 230 | -1,0% | 6 080 | 6 233 | -2,4% |
| Zobowiązania razem | 190 372 | 174 170 | 9,3% | 44 569 | 41 385 | 7,7% |
| Kapitał własny | 63 328 | 63 255 | 0,1% | 14 826 | 15 030 | -1,3% |

| SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH | IH 2018/19 (tys. zł) | IH2017/18 (tys. zł) | dynamika | IH2018/19 (tys. EUR) | IH2017/18 (tys. EUR) | dynamika |
|--|--------------------------------|-------------------------------|-----------------|--------------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej | 4 717 | 3 250 | 45,2% | 1 099 | 766 | 43,4% |
| Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej | -394 | -2 190 | -82,0% | -92 | -516 | -82,2% |
| Przepływy pieniężne z dz. finansowej | -3 492 | -1 200 | 191,1% | -814 | -283 | 187,6% |
| Przepływy pieniężne netto razem | 831 | -140 | - | 194 | -33 | - |
| Bilansowa zmiana stanu śr. pieniężnych | 831 | -140 | - | 194 | -33 | - |
| Środki pieniężne na początek okresu | 655 | 1 333 | -50,8% | 153 | 314 | -51,4% |
| Środki pieniężne na koniec okresu | 1 486 | 1 193 | 24,6% | 346 | 281 | 23,1% |

| SPRAWOZDANE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM | IH 2018/19 (tys. zł) | IH2017/18 (tys. zł) | dynamika | IH2018/19 (tys. EUR) | IH2017/18 (tys. EUR) | dynamika |
|--|--------------------------------|-------------------------------|-----------------|--------------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Kapitał własny na początek okresu | 63 255 | 56 536 | 11,9% | 15 030 | 13 434 | 11,9% |
| Kapitał własny na koniec okresu | 63 328 | 56 263 | 12,6% | 14 826 | 3 523 | 320,9% |

1.2. Jednostkowe dane finansowe

| SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW | IH 2018/19 (tys. zł) | IH2017/18 (tys. zł) | dynamika | IH2018/19 (tys. EUR) | IH2017/18 (tys. EUR) | dynamika |
|--|---------------------------------|--------------------------------|-----------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Przychody ze sprzedaży | 225 109 | 190 069 | 18,4% | 52 461 | 44 823 | 17,0% |
| Zysk ze sprzedaży | 2 715 | 2 738 | -0,8% | 633 | 646 | -2,0% |
| Zysk z działalności operacyjnej | 2 633 | 2 751 | -4,3% | 614 | 649 | -5,4% |
| Zysk z działalności gospodarczej | 2 055 | 1 983 | 3,7% | 479 | 468 | 2,4% |
| Zysk brutto | 2 055 | 1 983 | 3,7% | 479 | 468 | 2,4% |
| Zysk netto | 1 617 | 1 571 | 3,0% | 377 | 370 | 1,8% |
| EBITDA | 4 737 | 4 598 | 3,0% | 1 104 | 1 084 | 1,8% |
| Amortyzacja | 2 103 | 1 847 | 13,9% | 490 | 436 | 12,5% |

| SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ | 30.09.2018 (tys. zł) | 31.03.2018 (tys. zł) | dynamika | 30.09.2018 (tys. EUR) | 31.03.2018 (tys. EUR) | dynamika |
|---|---------------------------------|---------------------------------|-----------------|----------------------------------|----------------------------------|-----------------|
| Aktywa trwałe | 75 449 | 74 456 | 1,3% | 17 664 | 17 692 | -0,2% |
| Aktywa obrotowe | 166 983 | 153 092 | 9,1% | 39 093 | 36 377 | 7,5% |
| Aktywa razem | 242 433 | 227 548 | 6,5% | 56 757 | 54 069 | 5,0% |
| Należności długoterminowe | 291 | 288 | 1,2% | 68 | 68 | -0,3% |
| Należności krótkoterminowe | 110 136 | 91 578 | 20,3% | 25 784 | 21 760 | 18,5% |
| Śr. pieniężne i inne aktywa pieniężne | 883 | 532 | 66,0% | 207 | 126 | 63,6% |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 155 800 | 141 087 | 10,4% | 36 475 | 33 524 | 8,8% |
| Zobowiązania długoterminowe | 22 097 | 22 201 | -0,5% | 5 173 | 5 275 | -1,9% |
| Zobowiązania razem | 179 768 | 164 655 | 9,2% | 42 086 | 39 124 | 7,6% |
| Kapitał własny | 62 665 | 62 893 | -0,4% | 14 671 | 14 944 | -1,8% |

| SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH | IH 2018/19 (tys. zł) | IH2017/18 (tys. zł) | dynamika | IH2018/19 (tys. EUR) | IH2017/18 (tys. EUR) | dynamika |
|--|---------------------------------|--------------------------------|-----------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej | 3 863 | 2 439 | 58,4% | 900 | 575 | 56,5% |
| Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej | -345 | -1 983 | -82,6% | -80 | -468 | -82,8% |
| Przepływy pieniężne z dz. finansowej | -3 167 | -994 | 218,5% | -738 | -235 | 214,7% |
| Przepływy pieniężne netto razem | 351 | -538 | - | 82 | -127 | - |
| Bilansowa zmiana stanu śr. pieniężnych | 351 | -538 | - | 82 | -127 | - |
| Środki pieniężne na początek okresu | 532 | 1 290 | -58,8% | 124 | 304 | -59,2% |
| Środki pieniężne na koniec okresu | 883 | 751 | 17,5% | 206 | 177 | 16,1% |

| SPRAWOZDANE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM | IH 2018/19 (tys. zł) | IH2017/18 (tys. zł) | dynamika | IH2018/19 (tys. EUR) | IH2017/18 (tys. EUR) | dynamika |
|--|---------------------------------|--------------------------------|-----------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Kapitał własny na początek okresu | 62 893 | 56 800 | 10,7% | 14 944 | 13 395 | 11,6% |
| Kapitał własny na koniec okresu | 62 665 | 56 525 | 10,9% | 14 671 | 13 330 | 10,0% |

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 30.09.2018 wynosił 1 EUR – 4,2714 PLN; kurs na dzień 31.03.2018 wynosił 1 EUR – 4,2085 PLN)
- poszczególne pozycje sprawozdania z 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 01.04.2018 – 30.09.2018 wynosił 1 EUR – 4,2910 PLN; kurs średni w okresie 01.04.2017 – 30.09.2017 wynosił 1 EUR – 4,2404 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 2018/19 | IH 2017/18 | IH 2018/19 | IH 2017/18 |
| Wskaźnik rentowności na sprzedaży | 1,35% | 1,44% | 1,21% | 1,44% |
| Wskaźnik rentowności operacyjnej | 1,34% | 1,43% | 1,17% | 1,45% |
| Wskaźnik rentowności EBITDA | 2,33% | 2,42% | 2,10% | 2,42% |
| Wskaźnik rentowności netto | 0,78% | 0,80% | 0,72% | 0,83% |
| Wskaźnik rentowności aktywów | 0,73% | 0,69% | 0,67% | 0,71% |
| Wskaźnik płynności bieżącej | 1,12 | 1,10 | 1,07 | 1,05 |
| Wskaźnik płynności szybkiej | 0,71 | 0,66 | 0,72 | 0,66 |
| Wskaźnik zadłużenia | 0,75 | 0,75 | 0,74 | 0,75 |
| Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych | 3,01 | 3,04 | 2,87 | 2,93 |
| Wskaźnik zadłużenia długoterminowego | 0,41 | 0,42 | 0,35 | 0,41 |
| Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi | 1,23 | 1,20 | 1,12 | 1,08 |
| Wskaźnik rotacji należności (dni) | 78 | 80 | 71 | 76 |
| Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (dni) | 84 | 90 | 86 | 89 |
| Wskaźnik rotacji zapasów (dni) | 52 | 61 | 46 | 52 |
| Cykl konwersji gotówki (dni) | 45 | 52 | 31 | 39 |

DEFINICJE

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

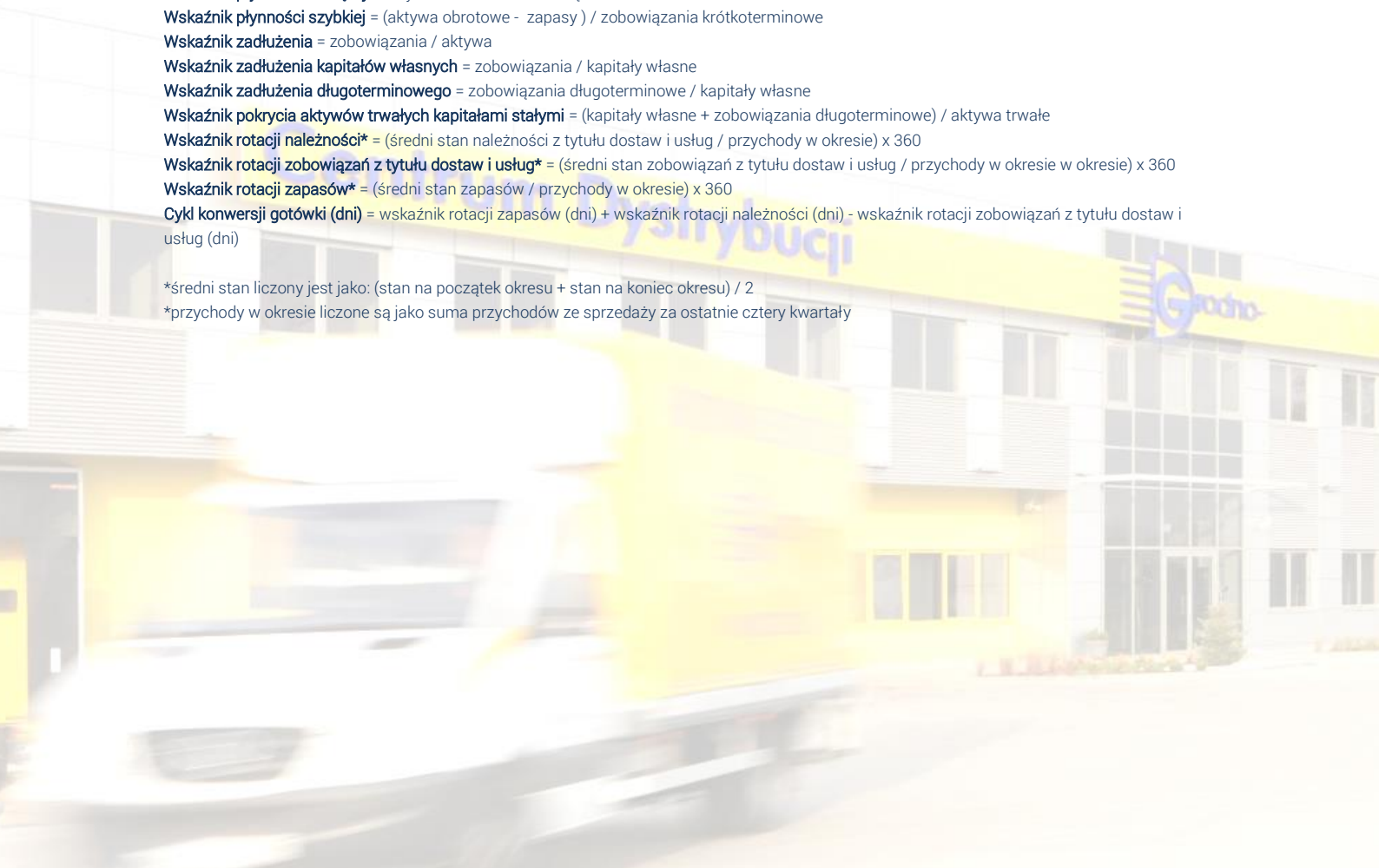
Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług* = (średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług / przychody w okresie) x 360

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

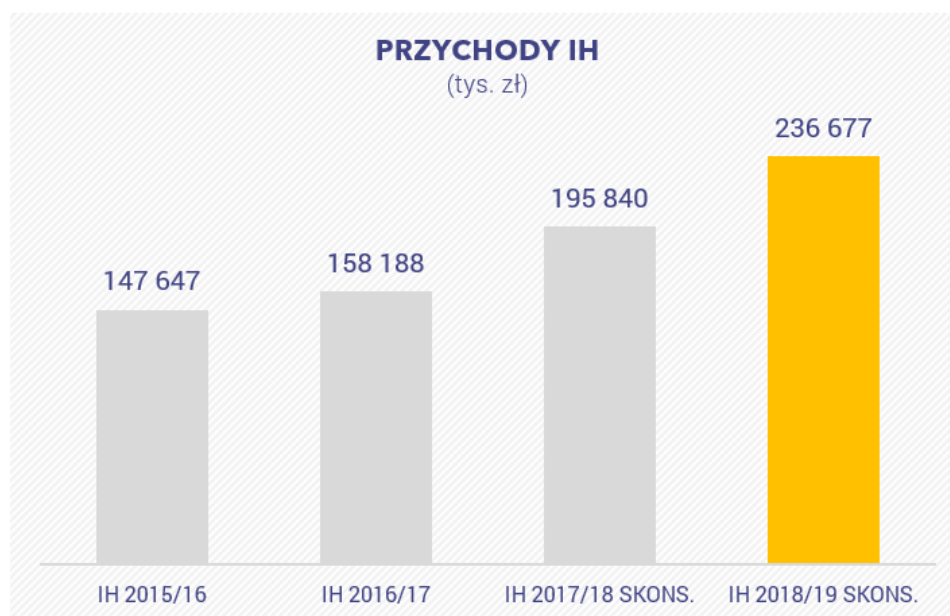


2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

2.1. Omówienie sytuacji ekonomiczno-finansowej Emitenta i Grupy Kapitałowej

Emitent konsoliduje dane finansowe począwszy od IV kw. roku obrotowego 2016/17 r. (styczeń-marzec 2017 r.)

Przychody



Skonsolidowane przychody Grupy GRODNO w I półroczu 2018/19 wyniosły 236,7 mln zł, wykazując wzrost o 21% rdr. Na zwiększenie sprzedaży wpłynęła konsekwentna rozbudowa oferty asortymentowej i usługowej, a także rozwój Grupy Kapitałowej, w tym wzrost sprzedaży BARGO oraz konsolidacja wyników spółek zależnych El-Corte i INEGRO. Emitent konsoliduje wyniki BARGO metodą pełną od IV kw. roku obrotowego 2016/17, El-Corte oraz INEGRO metodą pełną począwszy od III kw. roku obrotowego 2017/18. Konsolidacją objęte są wyniki INEGRO za okres od 1 kwietnia 2017 r. oraz wyniki El-Corte Sp. z o.o. od momentu utworzenia spółki 1 lipca 2017 r.

Jednostkowe przychody GRODNO S.A. w I półroczu 2018/19 wyniosły 225,1 mln zł, co oznacza wzrost o 18% rdr.

Skonsolidowane i jednostkowe przychody pozostawały pod korzystnym wpływem koniunktury w branży. Wg SHE, krajowa sprzedaż hurtowni elektrotechnicznych w okresie kwiecień-wrzesień 2018 r. wzrosła o 18% rdr..Produkcja budowlano-montażowa, zgodnie z danymi GUS, rosła w tym samym okresie o 20% rdr..W opinii Zarządu, kontynuacja tej tendencji korzystnie wpłynie na sprzedaż Grupy GRODNO w bieżącym roku.

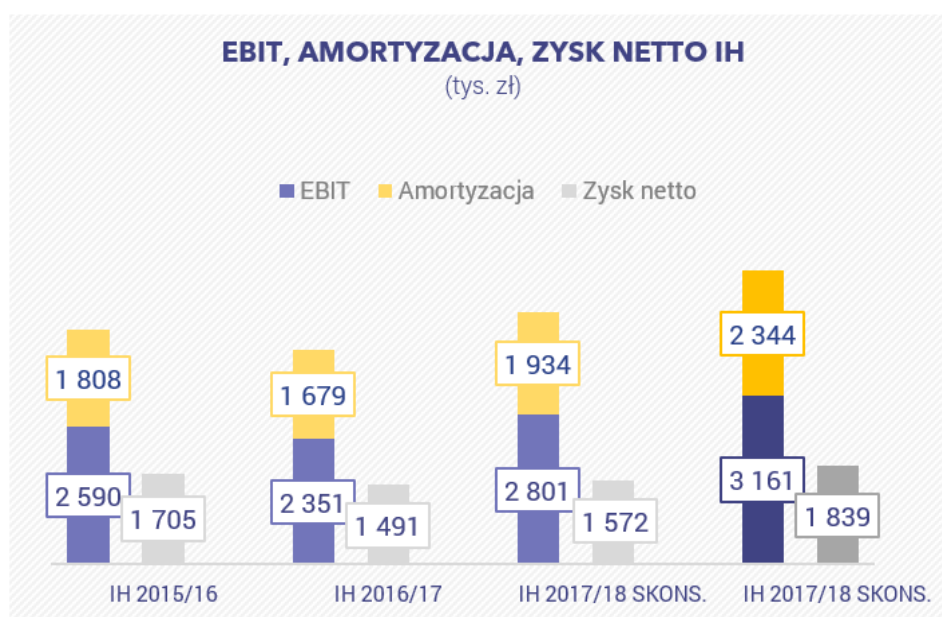
Koszty

W I półroczu 2018/19 koszty działalności operacyjnej Grupy wyniosły 233,5 mln zł i były wyższe o 21% rdr. Za największą część tych kosztów odpowiadała wartość sprzedanych towarów i materiałów, wynosząca 195,2 mln zł, a jej wzrost o 21% rdr wynikał z wyższego poziomu sprzedaży. W prezentowanym okresie Grupa koncentrowała się na optymalizacji stanów magazynowych, czego efektem były mniejsze zakupy towarów, co znalazło odzwierciedlenie w niższych retro-bonusach przypisanych do analizowanego okresu, a w konsekwencji relatywnie wyższych kosztach nabywanych towarów.

Drugim największym elementem kosztów operacyjnych Grupy były wynagrodzenia na poziomie 18,1 mln zł – wzrost tej pozycji o 30% rdr był rezultatem wyższego poziomu zatrudnienia w porównaniu do analogicznego okresu przed rokiem. Koszty usług obcych wzrosły o 14% rdr do wartości 9,4 mln zł, a zmiana ta wynikała z konsolidacji. Koszty amortyzacji na poziomie skonsolidowanym wyniosły 2,3 mln zł, wykazując wzrost o 21% rdr, na który złożył się wzrost wartości środków trwałych w wyniku powiększenia Grupy Kapitałowej. O 40% do wartości 2,2 mln zł wzrosły pozostałe koszty rodzajowe, co było rezultatem zwiększenia nakładów marketingowych.

Jednostkowo, koszty operacyjne GRODNO S.A. wyniosły w I półroczu 2018/19 222,4 mln zł, wykazując wzrost o 19% rdr. Największym elementem była wartość sprzedanych towarów i materiałów na poziomie bliskim 190,0 mln zł (+19% rdr). Koszty wynagrodzeń wyniosły 15,4 mln zł (+24% rdr), natomiast koszty usług obcych wzrosły o 11% rdr do poziomu 7,8 mln zł. Pozostałe koszty rodzajowe Emitenta na poziomie 1,9 mln zł wykazały wzrost o 32% rdr, co przełożyło się na koszt całej Grupy.

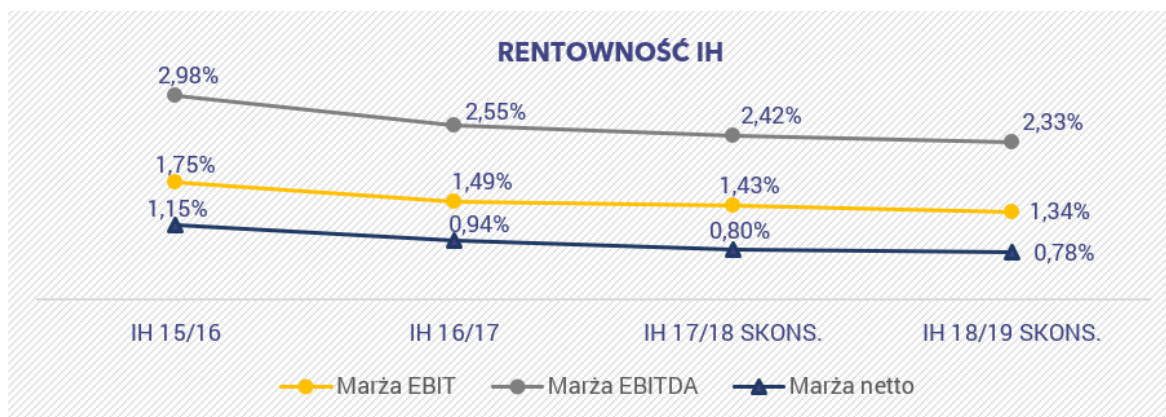
Wyniki



W I półroczu 2018/19 skonsolidowany wynik EBITDA wyniósł 5,5 mln zł, czyli o 16% więcej rdr. Zysk operacyjny EBIT ukształtował się na poziomie 3,2 mln zł (+13% rdr), natomiast zysk netto 1,8 mln zł (+17% rdr). Na wzrost skonsolidowanych pozycji wynikowych wpłynęły m. in. dobre wyniki spółek zależnych BARGO i El-Corte, które są zgodne z założeniami Zarządu. Wzrost skonsolidowanych wyników potwierdza duże kompetencje Emitenta w zakresie konsolidacji rynku oraz budowaniu mocnej pozycji Grupy Kapitałowej.

Zgodnie ze strategią na lata 2017-2020 r., Grupa koncentruje się na zdobywaniu udziałów rynkowych, w związku z czym dynamika wzrostu sprzedaży jest wyższa od dynamiki pozycji wynikowych.

W ujęciu jednostkowym, GRODNO S.A. wykazuje stabilny poziom wyników. W analizowanym okresie wynik EBITDA Spółki wyniósł 4,7 mln zł (+3% rdr), zysk operacyjny 2,6 mln zł (-4% rdr) oraz zysk netto 1,6 mln zł (+3% rdr). Na przedstawioną dynamikę jednostkowych wyników wpływ miało odseparowanie działalności usługowo-inżynierskiej z GRODNO S.A. do spółki zależnej INEGRO, podlegającej konsolidacji.



Bilans

Na dzień 30 września 2018 r. suma bilansowa Grupy GRODNO wyniosła 253,7 mln zł, co oznacza wzrost o 7% w stosunku do stanu na początek roku obrotowego.

Aktywa trwałe Grupy wyniosły 72,7 mln zł i kształtowały się na zbliżonym poziomie do stanu na 31 marca 2018 r. Wśród aktywów trwałych najwyższy wartościowo wzrost (o 0,8 mln zł) wykazały środki transportu.

Aktywa obrotowe Grupy osiągnęły wartość 181,0 mln zł, wykazując wzrost o 9%, za który odpowiadał głównie wzrost należności krótkoterminowych od jednostek niepowiązanych (o 23% do poziomu 113,0 mln zł), wynikający z wyższej sprzedaży (wzrost należności wyższy od wzrostu przychodów jest sytuacją przejściową). W analizowanym okresie o 4,8 mln zł (-7%) do wartości 65,5 mln zł spadła wartość zapasów, co było rezultatem podjętych działań optymalizacji procesów magazynowych (weryfikacja stanów magazynowych i optymalizacja ilości). Środki pieniężne Grupy wzrosły z 0,7 mln zł na początku roku obrotowego do 1,5 mln zł na dzień 30 września 2018 r. (+127%).

Po stronie pasywów, o 11% do wartości 162,3 mln zł wzrosły zobowiązania krótkoterminowe, na co duży wpływ miał wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług wobec jednostek niepowiązanych (o 14% do wielkości 117,1 mln zł), na który złożyły się zobowiązania wobec dostawców. W kategorii zobowiązań długoterminowych, o 8% do 21,4 mln zł spadła wartość kredytów i pożyczek natomiast o 57% do 4,4 mln zł wzrosły inne zobowiązania długoterminowe z tytułu wzrostu wartości leasingów. Ponadto o 37% do wartości 2,0 mln zł zostały zwiększone rezerwy na zobowiązania, co związane było przede wszystkim z wyższą o 0,5 mln zł (52%) rezerwą z tytułu odroczonego podatku dochodowego, która wyniosła 1,5 mln zł.

W ujęciu jednostkowym suma bilansowa GRODNO S.A. wyniosła 242,4 mln zł (+7%). Aktywa trwałe wyniosły 75,4 mln zł (+1%), natomiast aktywa obrotowe 167,0 mln zł (+9%). Zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 155,8 mln zł (+10%), natomiast zobowiązania długoterminowe 22,1 mln zł (+0%).

Istotne pozycje pozabilansowe w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym

Spółka nie posiada istotnych pozycji pozabilansowych.

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 omówione w pkt. 2.1.

Zarząd oczekuje, że utrzymanie się dobrej koniunktury w branży, szczególnie w porównaniu danych na koniec roku po trzech kwartałach wobec danych po czterech kwartałach na koniec roku SHE dot. sprzedaży hurtowni elektrotechnicznych oraz GUS dot. branży budowlano-montażowej, korzystnie wpłynie na wyniki Grupy i ich ocenę w bieżącym roku obrotowym.

W Grupie kontynuowane są również prace modernizacyjne systemu informatycznego WMS. W lipcu 2018 r. podpisana została umowa z dostawcą – Asseco Business Solutions – dotycząca modernizacji używanego systemu WMS. Inwestycje w tym zakresie mają na celu usprawnienie procesów magazynowych i logistycznych wewnątrz Grupy i będą miały korzystny wpływ na jej działalność w przyszłych kwartałach.

Określenie wstępnych warunków transakcji zakupu Magma Sp. z o.o.

14 listopada 2018 r. raportem ESPI 18/2018 Zarząd poinformował o określeniu wstępnych warunków transakcji zakupu Przedsiębiorstwa z branży elektrotechnicznej (wcześniej, o zawarciu listu intencyjnego dot. potencjalnej transakcji, Emitent informował w raporcie ESPI 19/2017 w dniu 12 grudnia 2017 r.).

Zawarcie przedwstępnej umowy zakupu przewidywane jest do 31 grudnia 2018 r. Przedmiotem Umowy Przedwstępnej ma być nabycie przez Emitenta 100% udziałów w kapitale zakładowym Magma Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie. Transakcja ma zostać zrealizowana przy wycenie 100% udziałów Przedsiębiorstwa na poziomie ok. $EV/EBITDA = 4,5-5,5$ ("Cena za Udziały"), przy czym jej ostateczna wartość będzie uzależniona od wysokości EBITDA Magma Sp. z o.o. za 2018 r. oraz od ewentualnych roszczeń Emitenta wobec sprzedających z tytułu naruszeń postanowień umowy.

Cena za Udziały ma zostać opłacona w trzech częściach. Pierwsza część będzie płatna przy podpisaniu przyrzeczonej Umowy Sprzedaży, które nastąpi po zawarciu Umowy Przedwstępnej pod warunkiem uzyskania zgody Prezesa UOKiK, uzyskania finansowania na zakup Przedsiębiorstwa oraz po spełnieniu przez sprzedających i kupującego warunków wymaganych przy tego rodzaju umowach, związanych m. in. z organizacją Przedsiębiorstwa. Pozostałe dwie części Ceny za Udziały mają zostać opłacone kolejno po 12 i 24 miesiącach od daty zawarcia Umowy Sprzedaży. Planowanym źródłem finansowania nabycia udziałów Przedsiębiorstwa będą środki własne oraz kredyt bankowy.

Emitent przewiduje, że podpisanie Umowy Sprzedaży powinno nastąpić w terminie do trzech miesięcy od daty podpisania Umowy Przedwstępnej, zastrzegając jednocześnie, że termin ten może ulec zmianie.

Magma Sp. z o.o. prowadzi sieć 8 hurtowni elektrotechnicznych zlokalizowanych w Szczecinie, Koszalinie, Poznaniu, Łodzi, Toruniu, Gdyni, Warszawie i Gdańsku. Przychody netto Przedsiębiorstwa za 2017 r. wyniosły 77,2 mln zł, EBIT 4,7 mln zł, EBITDA 5,0 mln zł oraz zysk netto 4,2 mln zł. Potencjalne nabycie udziałów Przedsiębiorstwa umożliwiłoby Emitentowi poszerzenie sieci sprzedaży i umocnienie pozycji rynkowej, głównie w północno-zachodniej Polsce.

Emitent ma prawo odstąpić od zaplanowanego zawarcia Umowy Przedwstępnej, szczególnie w przypadku gdy naruszone zostaną zobowiązania Stron bądź wystąpi jakiegokolwiek zdarzenie niezależne od woli Stron, które będzie mieć niekorzystny wpływ na majątek Przedsiębiorstwa, jego sytuację finansową, pozycję rynkową lub perspektywy działalności.

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,
- stopień absorpcji funduszy europejskich w ramach perspektywy unijnej 2014-2020,
- optymalizacja procesów operacyjnych wewnątrz Grupy,
- przyspieszenie procesów konsolidacyjnych rynku elektrotechnicznego i potencjalna akwizycja,
- 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 2018/19.

2.5. Dywidenda

18 września 2018 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto za rok obrotowy obejmujący okres od 1 kwietnia 2017 r. do 31 marca 2018 r. ZWZ postanowiło podzielić zysk netto w kwocie 7.938.715,38 zł:

- kwotę 6.092.892,06 zł przeznaczając na kapitał zapasowy;
- kwotę 1.845.823,32 zł przeznaczając na wypłatę dywidendy akcjonariuszom Spółki.

Liczba akcji objętych dywidendą wynosi 15.381.861 sztuk. Wartość dywidendy przypadająca na jedną akcję: 0,12 zł.

Dzień dywidendy Zwyczajne Walne Zgromadzenie ustaliło na 5 listopada 2018 r., a dzień wypłaty dywidendy na 21 listopada 2018 r.

Polityka dywidendy

Zarząd spółki zamierza rekomendować Walnemu Zgromadzeniu przeznaczanie do 30% zysku netto na wypłatę dywidendy po każdym zakończonym roku obrotowym, jeżeli tylko będzie to możliwe przy uwzględnieniu możliwości finansowych, w tym poziomu generowanego zysku netto, prowadzonego programu inwestycyjnego oraz bieżących potrzeb kapitałowych. Zarząd zastrzega możliwość rekomendowania skierowania wypracowanych środków w pierwszej kolejności na rozwój spółki. W takim przypadku, za zgodą akcjonariuszy, dywidenda nie będzie wypłacana.

Dywidenda wypłacona w okresie ostatnich 8 lat obrotowych:

| Dywidenda za r. o. | 2017/18 | 16/17 | 15/16 | 14/15 | 13/14 | 12/13 | 11/12 | 10/11 |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|-------|----------|-----------|
| Dzień dywidendy | 05.11.18 | 02.11.17 | 02.11.16 | 02.11.15 | 05.11.14 | - | 05.11.12 | 07.10.211 |
| Termin wypłaty | 21.11.18 | 17.11.17 | 18.11.16 | 18.11.15 | 20.11.14 | - | 16.11.12 | 17.11.11 |
| Wartość (PLN) | 1.845.823 | 1.845.823 | 2.614.916 | 1 845 823 | 984 000 | - | 369 000 | 369 000 |
| Na 1 akcję (PLN) | 0,12 | 0,12 | 0,17 | 0,12 | 0,08 | - | 0,03 | 0,03 |

3. PODSTAWOWE INFORMACJE

3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO S.A.

3.1.1. Profil działalności

Grupa GRODNO jest dostawcą kompleksowych i unikalnych w skali kraju rozwiązań budynkowych, a także czołowym dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych i oświetleniowych działającym na polskim rynku.

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. Głównym profilem działalności Grupy jest zapewnienie inwestorowi kompleksowych rozwiązań prądowych do każdego typu obiektu budowlanego.

Działalność Grupy Emitenta obejmuje sześć obszarów:

- Dystrybucja materiałów elektrotechnicznych,
- Audyt i inżynieria oświetlenia,
- Rozwiązania dla przemysłu,
- Fotowoltaika,
- Klimatyzacja i wentylacja HVAC,
- Zabezpieczenia i niskie prądy.

Grupa GRODNO dysponuje jedną z najbardziej rozbudowanych sieci sprzedaży wśród niezależnych dystrybutorów materiałów elektrotechnicznych. Składa się na nią 80 punktów handlowych (w tym 11 franczyzowych, 9 spółki zależnej BARGO i 5 spółki zależnej El-Corte) zlokalizowanych na terenie całej Polski, m. in. w Warszawie, Krakowie, Katowicach, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku i Rzeszowie. Najważniejszym regionem działalności Grupy jest województwo mazowieckie, z którym GRODNO S.A. 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 El-Corte 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 |
| El-Corte Sp. z o.o. | Rybnik Ul. Żorska 5 | KRS 0000694343 REGON 367720247 NIP 6423203191 | 51% | 51% | 200 000 |

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. El-Corte Sp. z o.o. jest hurtownią elektrotechniczną, posiadającą 5 oddziałów.

Emitent konsoliduje metodą pełną dane finansowe BARGO Sp. z o.o. od IV kw. roku obrotowego 2016/17. Dane El-Corte Sp. z o.o. oraz INEGRO Sp. z o.o. konsoliduje metodą pełną począwszy od III kw. roku obrotowego 2017/18. Konsolidacją objęte są dane finansowe INEGRO Sp. z o.o. za okres od 1 kwietnia 2017 r. oraz dane El-Corte Sp. z o.o. od momentu utworzenia spółki 1 lipca 2017 r.



- ✦ Hurtownia elektrotechniczna (9 oddziałów)



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



- ✦ Hurtownia elektrotechniczna (5 oddziałów)

Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej

W okresie objętym Raportem nie wystąpiły okoliczności mogące spowodować skutki w postaci zmian w strukturze jednostki gospodarczej w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek Grupy Kapitałowej emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.

3.1.3. Strategia Grupy Kapitałowej

Strategią Grupy GRODNO na lata 2017-2020 jest dalsza budowa pozycji jako jednego z liderów polskiej branży rozwiązań elektrotechnicznych, oświetleniowych i fotowoltaicznych.

Misją Grupy GRODNO jest dostarczenie kompleksowych i unikalnych w skali kraju rozwiązań budynkowych w oparciu o bogaty know-how i wieloletnie doświadczenie.

Celem strategicznym Grupy GRODNO jest:

- wejście do grona trzech największych podmiotów z branży do 2020 r.,
- kontynuacja tendencji rozwojowej, w oparciu o stały, dodatni wynik finansowy.

W warunkach wzrostu produkcji budowlano-montażowej, na poziomie min. +5% (rocznie) do roku 2020, Zarząd GRODNO S.A. zakłada wzrost poziomu skonsolidowanych przychodów o minimum 20% rocznie.

Kierunki rozwoju

Strategia Grupy GRODNO bazuje na dywersyfikacji oraz rozwoju oferty usługowej i asortymentowej, a także ekspansji geograficznej na terenie Polski. Plan rozwoju zakłada następujące, kluczowe cele:

1. Rozwój sieci dystrybucji. W latach 2017-2020 Grupa będzie kontynuować dynamiczny rozwój ogólnopolskiej sieci dystrybucji, który zachodzić będzie na czterech płaszczyznach:
 - konsolidacja rynku poprzez akwizycje dobrze prosperujących podmiotów z branży,
 - udział w nowo utworzonych spółkach zależnych,
 - rozwój modelu franczyzowego, rozpoczętego w 2015 r. Model oparty jest na autorskim rozwiązaniu informatycznym pozwalającym niezależnym przedsiębiorstwom na realizację celów biznesowych w ramach Grupy GRODNO,
 - uruchamianie nowych oddziałów własnych.
2. Rozwój oferty asortymentowej. Grupa GRODNO posiada w magazynach 35 tys. pozycji magazynowych. Wraz z rozwojem sieci dystrybucji, Zarząd zakłada wzrost liczby pozycji w ofercie o 10% rocznie.

W obszarze rozwoju oferty asortymentowej, Zarząd zakłada poszukiwanie nowych obszarów związanych z kompleksowością systemów budynkowych i skupienie się na zapewnieniu jak najszerszej gamy produktowej. Grupa planuje szczególne umocnienie pozycji w następujących obszarach:

- **Profesjonalne oświetlenie w technologii LED.** Rynek oświetlenia znajduje się obecnie na ścieżce transformacji z tradycyjnych technologii oświetleniowych do nowoczesnych, opartych na technologii LED, a także inteligentnym zarządzaniu systemami oświetleniowymi. Grupa zakłada czynne uczestnictwo w tych zmianach, jako dostawca nowoczesnych rozwiązań i produktów oświetleniowych. Zarząd zakłada wzrost tego segmentu z 7,5% do 12,5% udziału w skonsolidowanych przychodach.
- **Fotowoltaika.** GRODNO aktywnie uczestniczy w przygotowaniu i rozwoju sprzedaży urządzeń do systemów fotowoltaiki w Polsce. Grupa świadczy usługi sprzedaży paneli fotowoltaicznych, inwerterów, systemów montażu oraz okablowania, a także kompleksową obsługę inwestycji fotowoltaicznych. Zarząd zakłada wzrost segmentu z 3% do 7,5% udziału w skonsolidowanych przychodach.
- **Marka własna.** Od 2013 r. GRODNO rozwija sprzedaż produktów pod marką własną LUNO. Obecnie udział tego segmentu w skonsolidowanych przychodach wynosi ok. 3%. W okresie objętym strategią, planowany jest wzrost tego udziału do 5%.
- **Elektronarzędzia.** W ramach rozwoju oferty asortymentowej Grupa zamierza rozwijać współpracę z aktualnymi dostawcami elektronarzędzi, jak również podpisać nowe umowy handlowe z wiodącymi dostawcami w tej grupie produktowej. Zakładany jest wzrost segmentu z 1,5% do 3% udziału w skonsolidowanych przychodach.

- **Klimatyzacja, wentylacja i pompy ciepła.** Oferta GRODNO obejmuje systemy typu Split oraz VRF wraz z układami automatyki i sterowania, zapewniające kompleksową obsługę klienta biznesowego oraz indywidualnego. W ramach tego segmentu Grupa oferuje również pełne doradztwo techniczne, w tym specjalistyczne audyty energetyczne. Obszar ten odpowiada obecnie za ok. 1,5% sprzedaży Grupy. Celem Zarządu jest zwiększenie udziału tego obszaru w skonsolidowanych przychodach do 3%.
 - **Automatyka budynkowa, nowe technologie, gromadzenie, przetwarzanie danych.** Zarząd pragnie wykorzystać potencjał zachodzących zmian technologicznych, budując kompetencje Grupy GRODNO w perspektywicznych kierunkach opartych na cyfryzacji i digitalizacji oferowanych produktów.
3. Rozwój usług w zakresie audytów, projektowania, wykonywania i serwisu. Zarząd zakłada wzrost obszaru kompleksowych rozwiązań z obecnych 24% do 40% udziału w skonsolidowanych przychodach do 2020 r. Bardzo ważnym elementem tych zmian jest podnoszenie wiedzy technicznej handlowców, dalsze zwiększanie kompetencji inżynierijno-technicznych wewnątrz organizacji, natomiast w zakresie wykonawstwa – wykorzystanie zasobów, wiedzy i kompetencji klientów Grupy GRODNO.
 4. Rozwój nowoczesnych kanałów dystrybucji. Strategia Grupy zakłada intensywny rozwój kanału B2B. Zgodnie z założeniami Zarządu, do 2020 r. sprzedaż za pośrednictwem kanału B2B powinna odpowiadać za 35% skonsolidowanych przychodów.
 5. Rozwój oraz optymalizacja procesów zarządzania w obszarach logistyki i kontrolingu. Zarząd zakłada intensyfikację prac związanych z wdrożeniem systemu CRM, a także z modernizacją i rozwojem zarządzania Magazynem Centralnym. Planowana jest gruntowna przebudowa i usprawnienie funkcjonującego systemu WMS, a także wyposażenie Magazynu w elementy automatyki.
 6. Rozwój usług logistycznych dla podmiotów z sektora e-handlu
 7. Efektywniejsze wykorzystanie nieruchomości Grupy Kapitałowej GRODNO

Strategia Grupy GRODNO przewiduje rozwój bazujący na stałym, bliskim i bezpośrednim kontakcie z klientem poprzez ogólnopolską sieć sprzedaży. Kontakt oparty będzie na wsparciu wykwalifikowanej kadry inżynierijno-technicznej, a także na nowoczesnych narzędziach informatycznych, umożliwiających efektywną obsługę klientów.

Realizacja wytyczonych kierunków rozwoju ma umożliwić stopniową ewolucję Grupy GRODNO z tradycyjnego modelu handlowego w kierunku własnego – indywidualnego modelu usługowo-handlowo-inżynierijnego, skupionego na kompleksowości oferowanych rozwiązań. Grupa zamierza rozwijać własny, indywidualny model biznesu, łączący kompetencje handlowców oraz kadry inżynierijno-projektowej. Dostęp do nowych grup Klientów zapewnić ma jednocześnie poszerzanie oferty asortymentowej.

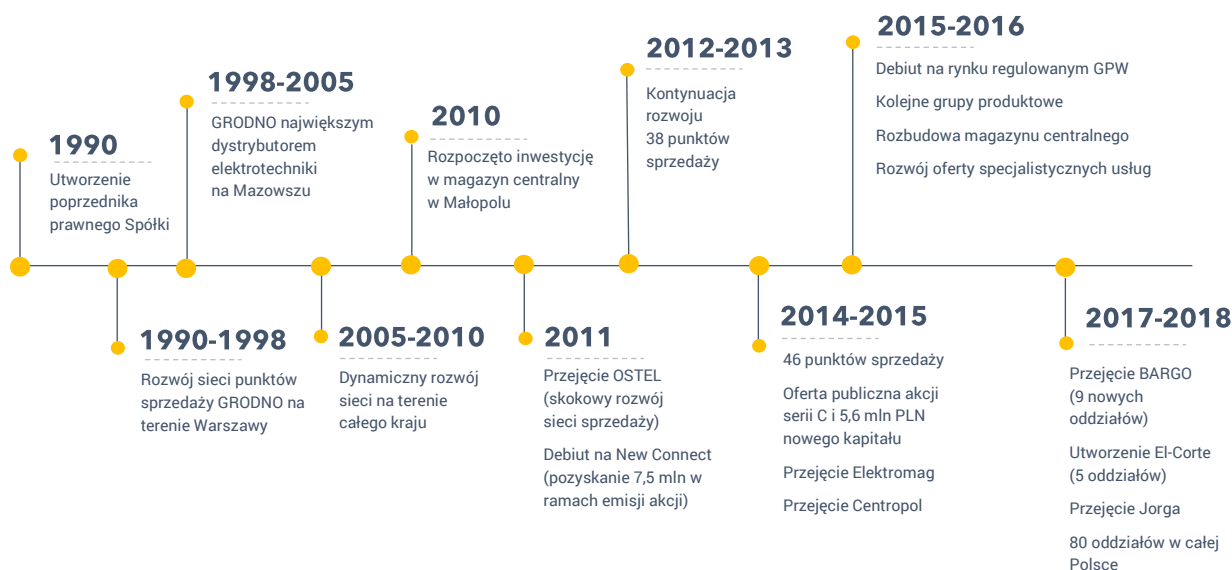
Przedstawione powyżej informacje i strategiczne kierunki rozwoju Grupy GRODNO, w tym w szczególności wartości liczbowe, nie stanowią prognozy wyników finansowych.

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 | Michałów-Grabina, 05-126 Nieporęt, ul. Kwiatowa 14 |
| 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 PLN (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

Wszystkie akcje zostały opłacone.

12 lutego 2018 r. NWZ GRODNO S.A. podjęło uchwałę zmieniającą statut Spółki poprzez ustanowienie upoważnienia Zarządu Spółki do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 1.000.000 zł poprzez emisję nie więcej niż 10.000.000 nowych akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 0,10 zł/akcję w drodze jednego lub kilku podwyższeń kapitału zakładowego. Celem zmiany statutu Spółki jest uproszczenie i ograniczenie w czasie procedury podwyższenia kapitału, a tym samym ułatwienie pozyskania środków finansowych na dalszy rozwój Spółki w najbardziej optymalny sposób.

Pełna informacja o podjętych przez NWZ uchwałach dostępna jest na stronie <http://ri.grodno.pl/wz>

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: 2011/2012, 2012/2013, 2013/2014, 2014/2015, 2015/2016, 2017/2018.

3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza

Zarząd

Zarząd Emitenta składa się z 3 członków. W dniu 26 września 2017 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały w sprawie powołania Członków Zarządu na trzyletnią wspólną kadencję:

- 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.

21 sierpnia 2018 r. rezygnacje z pełnienia funkcji Członków Rady Nadzorczej Spółki złożyli Panowie Dariusz Skłodowski oraz Marcin Woźniak. 18 września 2018 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę o powołaniu do składu Rady Nadzorczej Pani Beaty Pniewskiej-Prokop i Pani Elżbiety Serwińskiej.

Skład Rady Nadzorczej na 30 września 2018 r. i na dzień publikacji Raportu:

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

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 na dzień 30 września 2018 r. oraz na dzień publikacji Raportu:

| Akcjonariusz | Liczba akcji | % udział w kapitale | Zmiana w okresie | Liczba głosów na WZ | % udział głosów na WZ | Zmiana w okresie |
|------------------|-------------------|---------------------|------------------|---------------------|-----------------------|------------------|
| Andrzej Jurczak | 5 043 642 | 32,79% | Bez zmian | 10 043 642 | 39,57% | Bez zmian |
| Jarosław Jurczak | 5 064 197 | 32,92% | Bez zmian | 10 064 197 | 39,65% | Bez zmian |
| Trigon TFI | 3 337 471 | 21,70% | Bez zmian | 3 337 471 | 13,15% | Bez zmian |
| Pozostali | 1 936 551 | 12,59% | Bez zmian | 1 936 551 | 7,63% | Bez zmian |
| Razem | 15 381 861 | 100,00% | Bez zmian | 25 381 861 | 100,00% | Bez zmian |

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 publikacji raportu, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu kwartalnego.

| Osoba | Funkcja pełniona w organach Emitenta | Liczba akcji | Udział w kapitale | Zmiana w okresie |
|-----------------------|--------------------------------------|--------------|-------------------|------------------|
| Andrzej Jurczak | Prezes Zarządu | 5 043 642 | 32,79% | Bez zmian |
| Jarosław Jurczak | Wiceprezes Zarządu | 5 064 197 | 32,92% | Bez zmian |
| Monika Jurczak | Członek Zarządu | 0 | 0,00% | Bez zmian |
| Szczepan Czyczerski | Przewodniczący Rady Nadzorczej | 0 | 0,00% | Bez zmian |
| Tomasz Filipowski | Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej | 0 | 0,00% | Bez zmian |
| Romuald Wojtkowiak | 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

Stan zatrudnienia w GRODNO S.A. na dzień 30 września 2018 r. wyniósł 433 osoby. Wzrost zatrudnienia rdn był przede wszystkim wynikiem potrzeby zatrudnienia wykwalifikowanych pracowników do obsługi klientów. W tabeli poniżej przedstawiono zatrudnienie Emitenta według rodzaju zatrudnienia.

| Na dzień | Liczba osób | Umowa o pracę | Umowa zlecenia | Umowa o dzieło |
|------------|-------------|---------------|----------------|----------------|
| 30.09.2018 | 433 | 425 | 8 | 0 |
| 30.09.2017 | 411 | 404 | 7 | 0 |

W tabeli poniżej przedstawiono zatrudnienie na umowę o pracę według pełnionych funkcji w Spółce Emitenta.

| Na dzień | Zarząd i Dyrekcja | Administracja | Pozostali pracownicy |
|------------|-------------------|---------------|----------------------|
| 30.09.2018 | 84 | 55 | 286 |
| 30.09.2017 | 79 | 49 | 276 |

Emitent nie zatrudnia pracowników czasowych (sezonowych). Miejscem świadczenia pracy Zarządu jest miejscowość Michałów Grabina (gdzie znajduje się siedziba spółki) oraz Warszawa.

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej Emitenta, uwzględniające pracowników GRODNO (433 os.), BARGO (49), El-Corte (28) i INEGRO (3), na dzień publikacji Raportu wynosi **513 osób**.

4. OPIS DZIAŁALNOŚCI

Grupa GRODNO w liczbach



429 MLN ZŁ
Przychody Grupy
2017/18



500+
Dostawcy



26 500 m²
Powierzchnia
magazynowa



60 MLN ZŁ
Kapitalizacja



50 000+
Faktury/miesiąc



28
Grupy produktowe



30.000+
Klienci na rok



51
Serwery



25MWp
Zainstalowanej
mocy PV



513
Pracownicy



35 000
Produkty w magazynie



10 000+ km
Wizyty handlowe



500+
Wysyłki dziennie

Członkostwo w organizacjach



4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO

Grupa GRODNO jest dostawcą kompleksowych i unikalnych w skali kraju rozwiązań budynkowych, a także czołowym dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych i oświetleniowych działającym na polskim rynku.

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 (m. in. firm produkcyjnych, producentów maszyn i integratorów systemów). Głównym profilem działalności Grupy jest zapewnienie inwestorowi kompleksowych rozwiązań prądowych do każdego typu obiektu budowlanego.

Działalność Grupy Emitenta obejmuje sześć obszarów:



4.1.1. Dystrybucja

Dystrybucja materiałów elektrotechnicznych stanowi główny obszar działalności Emitenta. Sprzedaż odbywa się poprzez sieć 80 punktów handlowych (w tym 11 franczyzowych, 9 punktów spółki zależnej BARGO i 5 El-Corte) zlokalizowanych na terenie całej Polski, m.in. w Warszawie, Krakowie, Katowicach, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku i Łodzi. 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:

- Kable,
- Przewody,
- Aparatura łączeniowa i rozdzielcza,
- Oprawy oświetleniowe,
- Źródła światła,

- Taśmy LED,
- Osprzęt instalacyjny,
- Narzędzia elektrotechniczne,
- HVAC,
- Zasilacze,
- Akcesoria (złączki, opaski kablowe, itp.),
- Zabezpieczenia, systemy niskoprądowe.

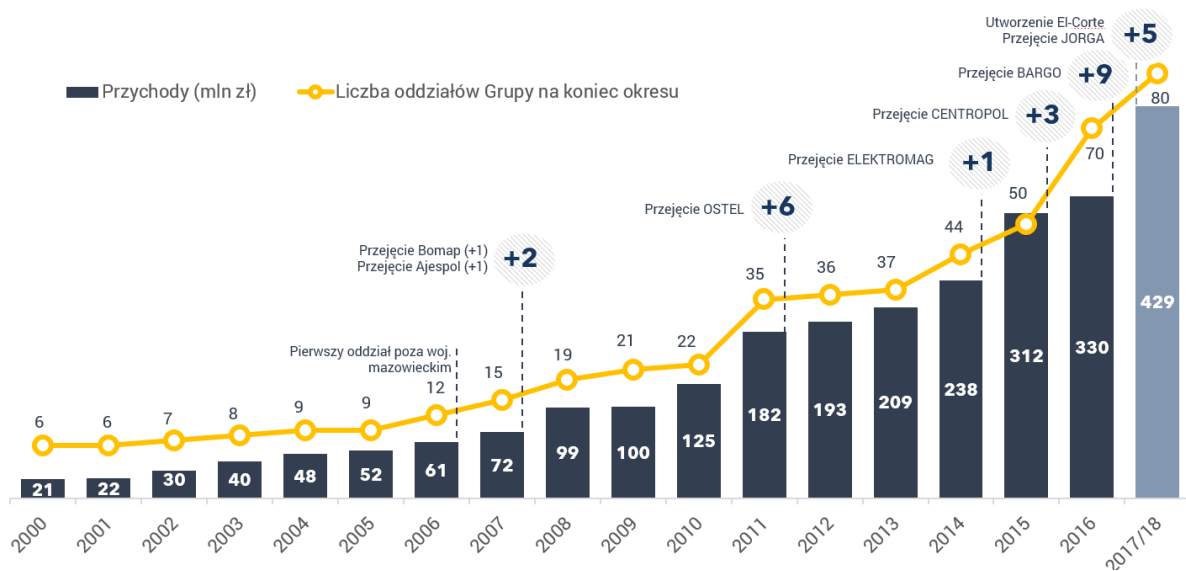
Najważniejszym regionem działalności Emitenta jest województwo mazowieckie. Spółka od początku swojej działalności jest związana z tym regionem. Zajmuje ono czołową pozycję pod względem nakładów inwestycyjnych ogółem w sektorze MSP. Siłą napędową rozwoju tego województwa i uruchamiania nowych inwestycji 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 roku została powiększona ponad dwukrotnie.



80
oddziałów

- 55 Własne punkty sprzedaży
- 11 Punkty franczyzowe
- 9 Punkty BARGO
- 5 Punkty El-Corte

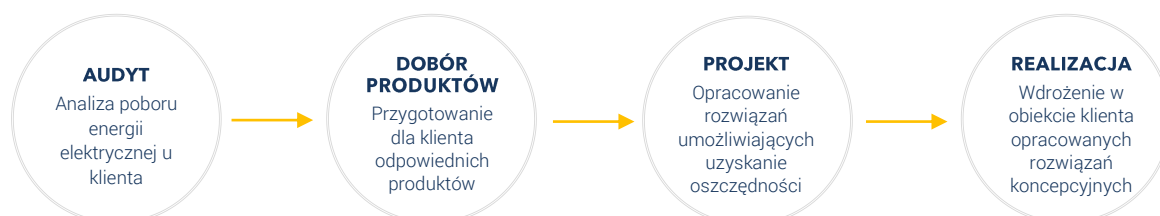
ROZWÓJ SIECI GRODNO



4.1.2. Audyt i inżynieria oświetlenia

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.

MODEL USŁUGI



USŁUGI AUDYTOWE

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:

- Pomiar 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,
- Zbiórka zużytych źródeł światła i baterii przeznaczonych do utylizacji.

4.1.3. Rozwiązania dla przemysłu

GRODNO oferuje doboru asortymentu i jego sprzedaży, a także 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, co skraca czas dostawy komponentów, zmniejszając 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.

4.1.4. Fotowoltaika



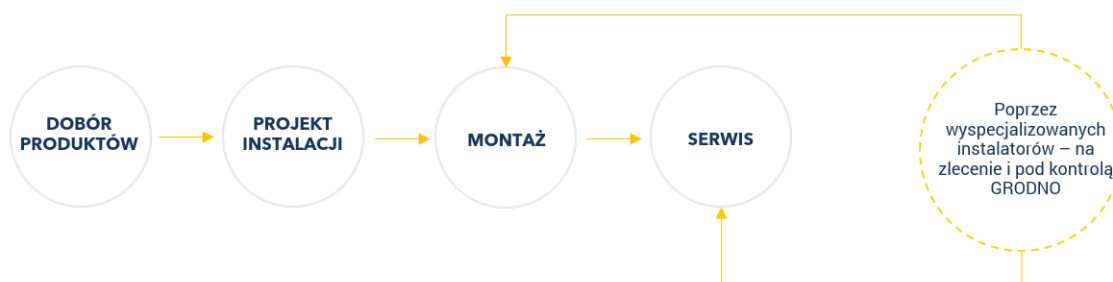
GRODNO dostarcza kompletne rozwiązania związane z instalacjami fotowoltaicznymi, począwszy od doboru komponentów i projektu instalacji, przez dostawę, montaż, przekazanie do zakładu energetycznego, wsparcie w rozliczeniu dotacji, aż po serwis.

4.1.5. Klimatyzacja (HVAC - Heating, Ventilating, Air Conditioning)

Oferta Emitenta obejmuje systemy typu Split oraz VRF wraz z układami automatyki i sterowania, zapewniające kompleksową obsługę klienta biznesowego. GRODNO posiada wyłączność na dystrybucję w branży elektrotechnicznej klimatyzatorów japońskiej marki HITACHI oraz amerykańskiej marki YORK.

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

MODEL USŁUGI



4.1.6. Zabezpieczenia i niskie prądy

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.

4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia

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

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

| Grupa Klientów | IH2018/19 | | IH 2017/18 | | Dynamika |
|-----------------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|------------|
| | Wartość sprzedaży | Udział | Wartość sprzedaży | Udział | |
| Wykonawcy | 125 510 | 53% | 102 661 | 52% | 22% |
| Odbiorcy indywidualni | 10 680 | 5% | 10 655 | 5% | 0% |
| Dystrybucja | 50 409 | 21% | 40 299 | 21% | 25% |
| Przemysł | 28 087 | 12% | 22 245 | 11% | 26% |
| Utrzymanie ruchu | 21 991 | 9% | 19 940 | 10% | 10% |
| Suma | 236 677 | 100% | 195 840 | 100% | 21% |

Kluczowymi dostawcami Grupy GRODNO są producenci materiałów elektrotechnicznych i sprzętu oświetleniowego działający na terenie Polski. Emitent współpracuje z dostawcami, a wśród najistotniejszych należy wymienić następujące podmioty:

- **Tele-Fonika Kable S.A.** – producent kabli i przewodów miedzianych, aluminiowych i światłowodów.
- **Philips Lighting Poland Sp. z o.o.** – producent źródeł światła, sprzętu i zaawansowanych rozwiązań oświetleniowych przeznaczonych do wszystkich segmentów rynku, zarówno wnętrz, jak i terenów zewnętrznych.
- **Nkt Cables S.A.** – producent kabli i przewodów.
- **Schneider Electric Polska Sp. z o.o.** – globalna firma specjalizująca się w zarządzaniu energią elektryczną.
- **Eaton Electric Sp. z o.o.** – jest producentem najwyższej jakości automatyki przemysłowej, aparatury sygnalizacyjnej, łączeniowej, zabezpieczającej i instalacyjnej oraz systemów rozdziału energii niskiego napięcia.
- **Legrand Polska Sp. z o.o.** – producent elementów i systemów instalacji elektrycznych oraz sieci informatycznych w budownictwie mieszkaniowym, komercyjnym i przemysłowym.
- **Hager** – producent elementów do rozwiązań z zakresu rozdziału energii, automatyki budynku, osprzętu elektroinstalacyjnego oraz systemów prowadzenia przewodów.
- **ES-System S.A.** – producent oświetlenia profesjonalnego.
- **LUG S.A.** – producent profesjonalnych opraw oświetleniowych.
- **Kontakt - Simon S.A.** – producent osprzętu elektroinstalacyjnego.
- **Baks** – producent systemów prowadzenia kabli i przewodów.

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, w niewielkim stopniu może wpłynąć na sprzedaż w poszczególnych grupach produktowych, a tym samym na wyniki finansowe Grupy Emitenta.

4.3. Skrócona informacja o wynikach finansowych za lata obrotowe 2012/13 - 2017/18

*Emitent konsoliduje dane finansowe począwszy od IV kw. roku obrotowego 2016/17 r. (styczeń-marzec 2017 r.).

| (tys. zł) | 2017/18 SKONS.* | 2017/18 JEDN. | 2016/17 SKONS.* | 2016/17 JEDN. | 2015/16 | 2014/15 | 2013/14 | 2012/13 |
|-------------------------------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|---------|---------|---------|---------|
| Przychody ze sprzedaży | 429 480 | 413 093 | 330 788 | 326 720 | 312 022 | 237 994 | 208 920 | 193 086 |
| Zysk z działalności operacyjnej | 12 210 | 11 255 | 11 458 | 11 708 | 12 307 | 8 834 | 6 328 | 2 552 |
| Zysk brutto | 10 672 | 9 948 | 10 371 | 10 635 | 11 341 | 7 660 | 5 148 | 772 |
| Zysk netto | 8 436 | 7 939 | 8 238 | 8 502 | 9 018 | 6 086 | 4 123 | 550 |
| Amortyzacja | 4 219 | 3 836 | 3 384 | 3 360 | 3 580 | 3 984 | 3 365 | 3 795 |
| EBITDA | 16 430 | 15 091 | 14 842 | 15 068 | 15 887 | 12 818 | 9 694 | 6 347 |
| Przepływy z dział. operacyjnej | 9 057 | 7 921 | -500 | 10 203 | 1 267 | 7 131 | 5 944 | 4 684 |
| Przepływy pien. z dział. inwest. | -11 627 | -7 631 | -9 654 | -17 583 | -5 224 | -8 280 | -3 418 | -5 535 |
| Przepływy pien. z dział. finansowej | 1 893 | -1 047 | 9 946 | 7 129 | 2 117 | 3 995 | -2 120 | 857 |
| Aktywa trwałe | 71 806 | 74 456 | 64 540 | 71 976 | 50 524 | 45 371 | 38 744 | 36 530 |
| Aktywa obrotowe | 165 619 | 153 092 | 136 690 | 121 907 | 111 790 | 95 435 | 73 699 | 64 552 |
| Aktywa razem | 237 425 | 227 548 | 201 230 | 193 882 | 162 313 | 140 807 | 112 443 | 101 082 |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 146 339 | 141 087 | 118 887 | 111 693 | 95 654 | 85 506 | 67 736 | 60 317 |
| Zobowiązania długoterminowe | 26 230 | 22 201 | 23 890 | 23 812 | 14 804 | 15 064 | 14 777 | 15 010 |
| Kapitał własny | 63 255 | 62 893 | 56 536 | 56 800 | 50 913 | 39 185 | 28 940 | 24 818 |
| Śr. pieniężne i inne aktywa pien. | 655 | 532 | 1 333 | 1 290 | 1 541 | 3 382 | 536 | 130 |

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 makroekonomiczną

Spółka prowadzi działalność na terytorium Polski. Wskutek tego, wyniki finansowe Spółki zależą od sytuacji makroekonomicznej 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 makroekonomicznej 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 mali 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 swoich 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 ceny 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 przejęciu spółki BaRGo).

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.

5.1.2. Czynniki ryzyka specyficzne dla Emitenta i jego branży

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

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

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Emitent współpracuje bezpośrednio z producentami materiałów elektrotechnicznych. W roku obrotowym 2017/2018 największy udział w zakupach Emitenta posiadała firma TELE-FONIKA Kable S.A. 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 publikacji raportu Grupa Emitenta prowadzi działalność operacyjną przy wykorzystaniu 80 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 lokalizacje, Zarząd Emitenta podpisuje umowy o charakterze długoterminowym, z długimi okresami wypowiedzenia oraz dodatkowo, w uzasadnionych

przypadkach, dokonuje nabycia nieruchomości na własność. Dodatkowo, Zarząd Emitenta pragnie podkreślić, że w ostatnich trzech latach obrotowych odnotowano tylko 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 publikacji Raportu, Panowie Andrzej Jurczak i Jarosław Jurczak wraz z Mirosławą Jurczak-Serwińską (która jest osobą blisko związaną) posiadają łącznie 10.118.648 akcji Emitenta, które dają prawo do 20.118.648 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Oznacza to, że posiadane przez nich akcje zapewniają łącznie 79,26% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Emitenta. W związku z powyższym, Panowie Andrzej Jurczak i Jarosław 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.

Spółka RGB Technik Sp. z o.o. (dawniej Electro Service Sp. z o.o.), w której Pani Monika Jurczak pełniąc funkcję Członka Zarządu oraz Pan Jarosław Jurczak pełniąc funkcję Wiceprezesa Zarządu, łącznie posiadają 100% udziałów, importuje towary, które następnie sprzedawane są wyłącznie do Emitenta.

Ponadto Emitent współpracuje ze spółką WM-Sport SPV Sp. z o.o. w zakresie sponsoringu szkółki piłkarskiej FCB EscolaVarsovia oraz posiada podpisaną umowę z Emitentem 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 dąży wszelkimi staraniami 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) przejścia innych podmiotów z branży prowadzących działalność w danym regionie, (2) uruchamianie własnych salonów 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. Do 2017 r. sieć franczyzowa Emitenta uległa rozbudowie o nowe punkty (w tym m.in. należącego wcześniej do Ellcom, która zrzeszona była w ramach grupy zakupowej) i na dzień publikacji Raportu sieć franczyzowa Emitenta liczy 11 punktów franczyzowych.

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 podstawowych 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 nieuzyskania 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 80 punktów sprzedaży zlokalizowanych w różnych miastach na terenie Polski. Emitent jest właścicielem 10 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. Większość ponoszonych kosztów nie może zostać odzyskana 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 o nowe sieci

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 w zakresie 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 sklep nie zrealizuje zakładanego poziomu sprzedaży lub marży lub osiągnie je w dłuższym horyzoncie czasowym, niż początkowo zakładano. Nie można również wykluczyć, że historycznie rentowne sklepy 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.

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

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

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport okresowy oraz do dnia publikacji raportu okresowego Emitent, ani jednostka od niego zależna, nie udzielił poręczeń kredytu lub pożyczki, ani nie udzielił gwarancji łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, których łączną wartość można uznać za znaczącą.

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

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

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

Niniejszy raport zawiera podstawowe informacje dot. 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 dotyczące realizacji zobowiązań przez Emitenta lub spółki Grupy Emitenta.

Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego

Zarząd GRODNO S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy, półroczne skrócone jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne za okres od 1 kwietnia do 30 września 2018 r. sporządzone zostały 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

Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego

Zarząd GRODNO S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu półrocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący przeglądu tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym półrocznym jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.



Andrzej Jurczak
Prezes Zarządu



Jarosław Jurczak
Wiceprezes Zarządu



Monika Jurczak
Członek Zarządu