



FABRYKA
**Konstrukcji
Drewnianych**

Sprawozdanie Zarządu
Jednostkowe i skonsolidowane

za 2019 r.
(okres od 01.10.2019 r. do 31.12.2019 r.)

Spis Treści:

1. Podstawowe informacje o Spółce.....	3
2. Zdarzenia istotne wpływające na działalność Emitenta oraz Grupy Kapitałowej w roku obrotowym oraz po jego zakończeniu.....	4
3. Przewidywany rozwój Emitenta i Grupy Kapitałowej w 2020 r.....	9
4. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju Emitenta i Grupy Kapitałowej.....	9
5. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Emitenta i Grupy Kapitałowej.....	10
6. Akcje własne będące w posiadaniu Emitenta.....	11
7. Oddziały i zakłady posiadane przez Emitenta oraz Grupę Kapitałową.....	11
8. Ryzyka Emitenta oraz Grupę Kapitałowej.....	11

1. Podstawowe informacje o Spółce.

Firma:	Fabryka Konstrukcji Drewnianych Spółka Akcyjna
Siedziba:	Nowy Tomyśl
Adres:	Paproć 118 A, 64-300 Nowy Tomyśl
Telefon:	+48 (61) 44 25 155
Faks:	+48 (61) 44 25 156
Adres poczty elektronicznej:	biuro@fkdsa.pl
Strona internetowa:	www.fkdsa.pl
NIP:	788-196-50-71
Regon:	301087258
KRS:	0000418744
Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, IX Wydział Gospodarczy KRS
Data rejestracji:	11 maja 2012 r.
Zarząd:	Waldemar Zieliński – Prezes Zarządu
Rada Nadzorcza:	<ul style="list-style-type: none"> • Janusz Zieliński – Przewodniczący Rady Nadzorczej • Grzegorz Frąckowiak – Członek Rady Nadzorczej • Romualda Zielińska – Członek Rady Nadzorczej • Przemysław Krzemieniecki – Członek Rady Nadzorczej • Robert Rybicki – Członek Rady Nadzorczej
Wyemitowane akcje:	<ul style="list-style-type: none"> • 4.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A1 • 4.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A2 • 702.584 akcji zwykłych na okaziciela serii B • 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C • 7.611.570 akcji zwykłych na okaziciela serii D • 4 992 234 akcji zwykłych na okaziciela serii E
Kapitał zakładowy:	2 630 638,80 PLN (w całości opłacony)
Akcje znajdujące się w obrocie na rynku NewConnect:	<ul style="list-style-type: none"> • 4.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A2 • 702.584 akcji zwykłych na okaziciela serii B

2. Zdarzenia istotne wpływające na działalność Emitenta oraz Grupy Kapitałowej w roku obrotowym oraz po jego zakończeniu

Podstawową przyczyną trudnej sytuacji finansowej w 2019 r. Spółki były straty odnotowane na kontraktach budowlanych w 2018 roku. Spółka szacuje, że łączne straty na realizowanych kontraktach wynosiły około 4 000 000 zł. Odnotowane straty i brak kapitału obrotowego spowodowały, że Grupa Kapitałowa odstąpiła od realizacji kolejnych 6 już podpisanych kontraktów o łącznej wartości 6 414 049,00 zł. Przekłada to się również na wyniki osiągane w IV kwartale 2019 r.

Straty odnotowane w 2018 r. na kontraktach na budowę magazynów można podzielić na dwie części, pierwsza część to faktury niezapłacone przez generalnych wykonawców, druga część to straty wynikające z prac faktycznie wykonanych, ale nie odebranych przez generalnych wykonawców. Grupa Kapitałowa ma obecnie bardzo niską płynność. Emitent prowadzi działania na celu odbudowy kapitału obrotowego i zwiększenia liczby realizowanych kontraktów.

W wyniku braku kapitału obrotowego dla zakładu produkcyjnego w Mieszkowicach na zakup surowca nie można było wykorzystać w pełni potencjału produkcyjnego, co było przyczyną generowania dodatkowych strat.

Szczegółowe informacje dotyczące strat na kontraktach budowlanych:

- 1) Wypowiedzenie przez spółkę zależną Dome International Sp. z o. o. spółce Intercor sp. z o.o. (generalny wykonawca) umowy na budowę budynku garażowo-warsztatowego, socjalno-biurowego oraz magazynu soli wraz z silosem i infrastrukturą na Obwodzie Utrzymania Dróg Nadarzyn. Łączna wartość tego kontraktu wynosiła 11,7 mln zł brutto. Z powodu braku przejściowych protokołów, a co za tym idzie braku możliwości wystawiania faktur VAT umowa została wypowiedziana. Spółka szacuje, że straty na niniejszym kontrakcie wynosiły 3 000 000 zł.
- 2) W związku z niewypłacalnością firmy Zakład Remontowo-Budowlany Aneta Knap (generalny wykonawca), Obwodu Utrzymania Dróg Ciechanów (wartość kontaktu 665 040,65 zł) i Obwodu Utrzymania Dróg Lipsk (wartość kontaktu 586 991,87 zł) Efektem braku płatności oraz braku protokołów przejściowych były straty w wysokości około 1 000 000 złotych.
- 3) W związku z brakiem dodatnich przepływów finansowych z niektórych kontraktów oraz koniecznością pozyskania środków na spłatę zapadających serii obligacji, przy bardzo trudnej sytuacji na rynku obligacji, Spółka nie była w stanie zapewnić środków finansowych na odpowiednim poziomie na realizację niektórych kontraktów. Spółka nie mogła kontynuować rozpoczętej budowy magazynu soli w Brzesku (wartość kontaktu 976 000 zł) oraz nie podeszła do realizacji 6 nowych podpisanych kontraktów soli (łączna wartość 6 414 049,00 złotych).
- 4) Problemem też okazał się zakup zakładu w Mieszkowicach bez zapewnienia wystarczających środków obrotowych do pełnego wykorzystania mocy produkcyjnych zakładu. Spółka zainwestowała w zakład w Mieszkowicach ponad 3 000 000 złotych, których zwrot został odzyskany w postaci przejęcia nieruchomości.
- 5) Pogorszenie się rentowności prowadzonych kontraktów, w związku ze wzrostem kosztów wynagrodzeń, zwyżką cen materiałów budowlanych itp. Wymaga to renegocjacji niektórych kontraktów. W związku z tym przychody oraz zyski z ich realizacji ulegną przesunięciu w czasie - w zależności do tego jak szybko nastąpi podpisanie aneksów do kontraktów.

Grupa kapitałowa w 2019 r. realizowała strategię, której kluczowym celem jest dążenie do poprawy sytuacji finansowej. W ramach strategii rozwoju Grupy Kapitałowej skupiła się na trzech podstawowych działaniach:

- 1) zmiany w ofercie produktowej,
- 2) zmiany procesów biznesowych,
- 3) restrukturyzacja zadłużenia, odzyskanie należności i obniżenie kosztów.

Ad. 1) Zmiany w ofercie produktowej

Budowa magazynów soli jest obciążona ryzykiem braku płatności lub ryzykiem opóźnień w płatnościach od generalnych wykonawców, w związku z tym Emitent dążył do zmniejszenia udziału przychodów z magazynów soli w ogólnej sprzedaży Grupy Kapitałowej. W związku z powyższym Emitent dąży do zwiększenia skali działalności w innych segmentach oraz cały czas poszukuje nowych rentownych nisz.

- a) budowa magazynów soli. Zgodnie z nowym podejściem do realizowanych kontaktów Spółka podwyższyła cenę budowy magazynów. Spółka współpracuje tylko ze sprawdzonymi płatnikami. Spółka ocenia, że rynek magazynów soli będzie atrakcyjny przez najbliższe 10 lat w związku z realizowanymi budowlami dróg ekspresowych i autostrad.
- b) budowa wielkogabarytowych konstrukcji drewnianych. W tym segmencie głównie znajdują się zadania budynków w konstrukcji drewnianej, baseny, hale produkcyjne oraz zadania marketów i galerii handlowych.
- c) produkcji galanterii ogrodowej. Zakład produkcyjny w Mieszkowicach daje duże możliwości produkcyjne w szczególności w zakresie galanterii ogrodowej, linia produkcyjna tego zakładu jest ukierunkowana głównie na wielkoseryjną produkcję płotów, palisad oraz domków narzędziowych i wiat garażowych.
- d) produkcji drewna klejonego i KVH. Spółka ma ogromne możliwości produkcyjne w szczególności w zakresie drewna klejonego. Linia produkcyjna umożliwia klejenie drewna konstrukcyjnego aż do długości 40 metrów długości i wysokości 2,25 metra. Takie parametry techniczne posiadają tylko dwie firmy w Polsce w tym jedna znajduje się u Emitenta.

Magazyny soli



Szczególnym rodzajem produktu znajdującego się w ofercie Spółki są magazyny do składowania materiałów sypkich, w tym magazyny do składowania soli. Eliptyczny kształt obiektu korzystnie wpływa na parametry przechowywanych materiałów sypkich. Dzięki całemu systemowi otworów wentylacyjnych, w magazynie utrzymywana jest stała cyrkulacja powietrza. Emitent wykonuje magazyny od projektu do wykonawstwa „pod klucz”, łącznie z instalacją wytwornic solanki. Magazyny wykonane przez Spółkę spełniają wszystkie wymagania stawiane przez Generalną Dyрекcję Dróg i Autostrad. Ściana oporowa wykonana z

żelbetonu pozwala na maksymalne wykorzystanie powierzchni składowania oraz ułatwia załadunek soli. Kopuła magazynu jest wykonywana z drewna klasy C24, łączonego na łącza ciesielskie. Ideą magazynów wykonywanych przez Emitenta jest to, aby w jak najmniejszym stopniu wykorzystywać połączenia stalowe, na które sól ma niekorzystny wpływ. W pomieszczeniach technicznych magazynu istnieje możliwość zainstalowania dwóch zbiorników na solankę o pojemności 15 tys. litrów każdy.

Grupa jest liderem w segmencie magazynów soli budowanych na potrzeby obwodów utrzymania dróg, stając się największym graczem na tym rynku. Głównymi inwestorami i odbiorcami są GDDKiA, Zarządy Dróg Wojewódzkich oraz lokalne samorządy. Cała Grupa w latach ubiegłych wybudowała bezpośrednio na zlecenie GDDKiA lub też dla generalnych wykonawców ponad 220 takich obiektów. Średnia wartość takiego obiektu to około 0,9 do 2 mln zł. Z racji tego, że Grupa jest liderem w produkcji magazynów soli, liczy że będzie uczestniczyła w realizacji większości z projektowanych i planowanych inwestycji tego typu. Zimowe utrzymanie dróg to całe spektrum produktów, budynków i infrastruktury, którą zapewnia Grupa, w tym magazyny soli, silosy na sól, zasieki, magazyny mobilne.

Spółka wdrożyła zmiany w polityce kontraktowej budowy magazynów soli. Dzięki tym zmianom Spółka wyeliminowała podstawowe przyczyny, które spowodowały obecną trudną sytuację finansową. W związku z tym Spółka w pierwszym kroku renegocjowała wszystkie aktualne kontrakty w zakresie warunków płatności i cen. W stosunku do nowych kontraktów priorytetem Spółki jest zminimalizowanie ryzyka braku płatności. Spółka podchodzi obecnie do mniejszej liczby przetargów, ceny zostały znacznie podniesione i Spółka polega na współpracy ze sprawdzonymi płatnikami. W ramach restrukturyzacji portfela zamówień dla podmiotów nie mających osobowości prawnej powiązanej ze skarbem Państwa, Spółka skróciła terminy płatności oraz nie wyraża zgody na zapisy pozwalające na potrącanie gwarancji należytego wykonania, których wartość wynosiła 10% wartości brutto kontraktu.

Spółka ocenia, że w 2020 r. nadal będzie wysoki popyt na realizację nowych magazynów soli. Barię w realizacji większej liczby kontraktów będzie ograniczony kapitał obrotowy. W 2019 r. Grupa pozyskała finansowanie dłużne w wysokości 2 720 000 zł, dzięki któremu Grupa mogła sfinansować część prac realizowanych kontraktów na budowę magazynów soli. Ponadto spółki zależne z Grupy Kapitałowej w IV kwartale pozyskały koinwestora na finansowe nowych kontraktów na budowę magazynów soli. Mimo bardzo trudnej sytuacji finansowej Grupy Kapitałowej, pozyskanie wyżej wymienionego finansowania jest znacznym sukcesem i daje nadzieję na przetrwanie Grupy Kapitałowej oraz stopniowe zwiększanie liczby realizowanych magazynów soli.

Obiekty wielkogabarytowe



Budowa hal magazynowych oraz obiektów sportowych o konstrukcji drewnianej to specjalność Spółki. Nowoczesny system budowy obiektów z drewna klejonego o najwyższych parametrach spełnia wszelkie normy budowlane zarówno w zakresie konstrukcyjnym, jak i odporności ogniowej. Ponadto, proponowane przez Spółkę obiekty o konstrukcjach drewnianych cechują się szybkim montażem, ładnym efektem wizualnym oraz głównie nieograniczonymi możliwościami gabarytowymi. Budowa obiektów z drewna klejonego również charakteryzuje się niższym kosztem

budowy o przeciętnie około 20% w porównaniu do obiektów budowanych z wykorzystaniem konstrukcji stalowych czy żelbetonowych. Nieograniczone możliwości kształtowania dźwigarów, płatwi, słupów czy rygli pozwala realizować Emitentowi najbardziej wymyślne i skomplikowane projekty. Ponadto niski ciężar i cechy wytrzymałościowe materiału, jakim jest drewno sprawia, że możliwe jest budowanie hal magazynowych o dużych rozpiętościach bez podpór pośrednich, co zdecydowanie poprawia użyteczność obiektów, np. magazynowych, produkcyjnych itp.

Produkcja drewna klejonego i konstrukcyjnego KVH oraz programu ogrodowego

Program produkcji architektury ogrodowej to w głównej mierze płoty, palisady, domki ogrodowe, które są wytwarzane w zakładzie produkcyjnym w Mieszkowicach. Docelowe rynki eksportowe to w głównej mierze Niemcy, Belgia, Holandia oraz Francja, większość swojej produkcji. W dalszej perspektywie Spółka zamierza zwiększyć sprzedaż dla odbiorców indywidualnych w Polsce, chociaż dziś to rynek niszowy, ale perspektywiczny, który daje możliwość uzyskania bardzo wysokich marż. Spółka podjęła działania na rzecz zwiększenia efektywności biznesowej produkcji galanterii ogrodowej. Spółka przeprowadziła restrukturyzację produkcji galanterii ogrodowej.

Brak kapitału obrotowego powoduje, że Spółka nie wykorzystwała w pełni potencjału produkcyjnego, zwiększanie skali będzie powolne i będzie budowane organicznie lub przyspieszy w przypadku pozyskania kapitału obrotowego potrzebnego na wcześniejszy zakup surowca, jego przygotowanie wysuszenie.

Ad. 2) Zmiana procesów biznesowych

W marcu 2018 r. Emitent przejął kontrolę nad spółką Drewex Sp. z o.o., zajmującą się w głównej mierze produkcją drewnianej galanterii ogrodowej. Przed zakupem spółki Drewex Sp. z o.o. Emitent zaopatrywał się w surowiec zagranicą. Pozyskiwany surowiec był importowany, co wiązało się z ponoszonym ryzykiem kursowym, marżą ponoszoną na rzecz dostawcy oraz wyższymi kosztami transportu. Od połowy 2018 r. Emitent w całości zaczął zaopatrywać się w surowiec w zakładzie w Mieszkowicach. Zakład w Mieszkowicach samodzielnie przeciera, segreguje i suszy drewno, które jest potem wykorzystywane na potrzeby Grupy Kapitałowej. Po przejęciu spółki Drewex sp. z o.o. Grupa Kapitałowa pokrywa swoje zapotrzebowanie na surowce do produkcji drewna klejonego oraz budowy magazynów soli w 100% we własnym zakładzie.

Ad. 3) Restrukturyzacja zadłużenia, odzyskanie należności i obniżenie kosztów

Emitent posiada znaczne saldo zapadłych i niewykupionych obligacji. Emitent ocenia jednak, że najtrudniejszy okres już minął i obecnie Spółka ma szansę na poprawienie sytuacji finansowej. Emitent dąży do zawarcia ugody z obecnymi wierzycielami poprzez rozłożenie spłat zobowiązań oraz do

zwiększenia kapitału obrotowego, który pozwoli realizować więcej kontraktów, a tym samym na zwiększenie przychodów.

W ciągu całego roku 2019 r obligatariusze wyrazili zgodę na konwersję zobowiązań z obligacji na zobowiązania o dłuższym terminie wymagalności poprzez podpisanie umów pożyczek w łącznej wysokości 1 870 595,99 oraz objęcie obligacji serii Z o łącznej wartości nominalnej 2 726 000 zł i AA o wartości nominalnej 1 530 000 zł. Ponadto część z obligatariuszy objęła emisję akcji serii E, tytułem potrącenia wierzytelności Emitent skonwertował 1 497 670,20 zł zobowiązań z obligacji na kapitał.

Wartość kapitału przeterminowanego z tytułu niewykupienia obligacji na dzień 31 grudnia 2019 r. wynosi 10 522 000 zł.

Pozostałe istotne wydarzenia w Grupie Kapitałowej:

- a) Emitent za pośrednictwem swojej Spółki zależnej zakończył prace na budowie magazynu soli na odcinku drogi S-6 węzeł „Kiełpino” /bez węzła/ - węzeł „Kołobrzeg Zachód” /z węzłem/ wartość kontraktu: 1.691.250,00 zł brutto.) Przedmiotowa inwestycja została odebrana przez Zamawiającego i Nadzór oraz w całości zafakturowana.
- b) Spółka za pośrednictwem spółki zależnej w IV kwartale 2019 roku zakończyła prace przy budowie magazynu soli na Obwodzie Drogowym w Moszczance S17 Garwolin-Kurów. Wartość kontraktu brutto wynosi 1.599.000 zł.



- c) Spółka za pośrednictwem spółki zależnej w IV kwartale 2019 roku zakończyła prace przy budowie magazynu soli placu Obwodu Drogowo-Mostowego w Konieczpolu. Wartość kontraktu brutto wynosi 732,377,17 zł. Przedmiotowa inwestycja została odebrana przez Zamawiającego i Nadzór oraz w całości zafakturowana.



- d) Emitent za pośrednictwem swojej Spółki zależnej zakończył prace na budowie magazynu soli w Trąbkach Wielkich o wartości 1.789.127,35 zł brutto.
- e) W dniu 12 listopada 2019 r. spółka zależna FDK Employees sp. z o.o. podpisała umowę na realizację magazynu soli „ S7 Olsztynek (S51) – Płońsk (S10) odc. Strzegowo-Pieńki” o wartości 2 029 500 zł brutto.
Spółka zakończyła prace projektowe dotyczące przedmiotowego kontraktu. Aktualnie w zakładzie produkcyjnym Spółki prowadzone są prace prefabrykacji kopuły magazynu soli.
- f) W dniu 27 stycznia 2020 r. spółka zależna FDK Employees sp. z o.o. podpisała umowę na realizację magazynu soli „ S7 Olsztynek (S51) – Płońsk (S10) odc. Nidzica-Napierki” o wartości 2 091 000 zł brutto.
Spółka zakończyła prace projektowe dotyczące przedmiotowego kontraktu. Aktualnie w zakładzie produkcyjnym Spółki prowadzone są prace prefabrykacji silosu oraz magazynu soli.
- g) Spółka prowadzi działania w celu pozyskania nowych kontraktów i zakłada, że do końca czerwca 2020 r. Grupa Kapitałowa podpisze umowy na 2 magazyny soli o łącznej wartości 6,15 miliona zł brutto.
- h) Spółka obecnie realizuje 3 kontrakty na budowę konstrukcji wielkogabarytowych o łącznej wartości 1,3 miliona zł brutto. Spółka planuje podpisać w I kwartale 2020 r. kilka umów na kwotę brutto około 2,5 miliona zł na budowę konstrukcji wielkogabarytowych.



Istotnym wydarzeniem było przeprowadzenie publicznej emisji obligacji serii AA. W ramach emisji serii AA Spółka pozyskała 1 530 000,00 zł całość środków została przeznaczona na spłatę Obligacji należących do Inwestorów obejmujących Obligacje serii AA, a którzy posiadali Obligacje Fabryki Konstrukcji Drewnianych S.A. wcześniejszych emisji. Spółka pozyskała również finansowanie w postaci pożyczki, o którym Spółka informowała dnia 10 października 2019 r. Na podstawie tej umowy Spółka pozyskała finansowanie w wysokości 2 720 000 zł na okres 4 lat. Część z tych środków Spółka przeznaczy na spłatę najpilniejszych zobowiązań oraz na finansowanie budowy magazynów soli.

3. Przewidywany rozwój Emitenta i Grupy Kapitałowej w 2020 r.

Emitent w 2020 r. będzie dążył do dalszej realizacji strategii opisanej w punkcie nr 5. Spółka planuje kontynuację budowy realizowanych magazynów soli oraz Spółka planuje pozyskanie kolejnych kontraktów, które będą finansowe z pozyskanym koinwestorem. Ponadto Spółka planuje zwiększanie przychodów ze sprzedaży z innych produktów niż magazyny soli. Kluczowym zadaniem w rozwoju produkcji i sprzedaży będzie rozwój zakładu produkcyjnego w Mieszkowicach i Emitent będzie podejmował próby pozyskania dodatkowego finansowania na rzecz rozwoju tego zakładu. Emitent będzie dążył do zawierania porozumień z wierzycielami w celu zamiany długu na kapitał oraz wydłużenia terminów spłat zobowiązań.

4. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju Emitenta i Grupy Kapitałowej

Grupa Kapitałowa w raportowanym okresie prowadziła działania badawczo-rozwojowych na projektem POIR.01.01.01-00-1759/15-00 Innowacyjne rozwiązania konstrukcyjne i technologiczne klejonych warstwowo belek drewnianych wzmocnionych włóknami. Prace B+R wyżej wymienionego projektu nie zostały zakończone.

5. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Emitenta i Grupy Kapitałowej

Sytuacja finansowa Emitenta jest bardzo trudna. Przyczyną bardzo niskiej płynności jest wysokie saldo przeterminowanych zobowiązań z obligacji oraz zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz na inwestycje w park maszynowy. Jednostkowy kapitał własny na koniec 2019 r. wynosił -21 392 535 zł (dane porównawcze 1 8 71 926 zł). Ujemny kapitał własny na poziomie skonsolidowanym wynosił -28 624 040 zł (dane porównawcze 7 663 596 zł). Tak znaczne zmniejszenie się kapitałów własnych Emitenta i Grupy Kapitałowej wynika z odpisów aktualizujących wartości należności, posiadanych udziałów, oraz udzielonych pożyczek dokonanych na kontraktach, na których zostały odnotowane straty albo prace budowlane nie zostały odebrane przez generalnych wykonawców. Dokonano kompleksowego przeglądu wszelkich pozycji aktywów i zarząd zdecydował się na radykalne odpisy aktualizujące. Są to koszty jednorazowe, które w takiej skali nie wystąpią w przyszłych latach. Poza tym znaczna część utworzonych odpisów będzie mogła zostać odwrócona w przyszłości. Emitent monitoruje stan należności oraz podejmuje działania prawne w celu uniknięcia przeterminowania tych należności. W przypadku odzyskania części należności w drodze polubownej lub sądowej przychody te będą rozpoznane w kolejnych okresach.

Mimo znacznego ryzyka związanego z kontynuacją działalności Emitenta oraz Grupy Kapitałowej Zarząd ryzyko to zostało zmniejszone dzięki realizacji strategii.

1. Działania, które Spółka podejmuje dla kontynuacji działalności i spłaty zobowiązań:
 - a. pozyskano inwestora strategicznego (aktywne zaangażowanie inwestora poprzez wspieranie Spółki wpłatami gotówki potwierdza jego poważne zamiary),
 - b. możemy znacząco zwiększyć poziom produkcji i sprzedaży, i podejmujemy działania w tym zakresie,
 - c. proponujemy restrukturyzację długów i ich zamianę na udziały w kapitale,
 - d. planujemy uproszczenie struktury i likwidację spółek Drewex i Dome.
2. W roku 2019 spółka pozyskała inwestora strategicznego:
 - a. W roku 2019 udzielił on spółce FKD pożyczki w kwocie 2.720.000,-
 - b. Przekazał w 2019 środki na podwyższenie kapitału podstawowego o 499.000,- oraz kapitału zapasowego o 998.000,-
 - c. W roku 2019 udzielił spółce FKD Employees pożyczki w kwocie 693.000,-
 - d. W roku 2020 udzielił spółce FKD Employees pożyczki w kwocie 1.580.000,-
 - e. W I kwartale roku 2021 przekazał spółce FKD środki na podwyższenie kapitału podstawowego o 1.000.000,- i zapasowego o 1.000.000,- Inwestor zamierza wspierać działalność grupy kapitałowej, i jest zdecydowany na dalsze dokapitalizowanie grupy w przypadku wystąpienia konieczności.
 - f. W pierwszym kwartale 2021 roku Zarząd spółki Fabryka Konstrukcji Drewnianych S.A. podpisał aneks do umowy pożyczki zawartej dnia 5 lipca 2019 r., o której to Spółka informowała komunikatem ESPI 14/2019 w dniu 10 października 2019 r. Zgodnie z aneksem Strony postanowiły, że (i) saldo kapitału zostało obniżone o kwotę 621 971,40 zł (słownie: sześćset dwadzieścia jeden tysięcy dziewięćset siedemdziesiąt jeden 40/100) tj. do kwoty 2 098 028,60 zł (słownie: dwa miliony dziewięćdziesiąt osiem tysięcy dwadzieścia osiem 60/100) celem opłacenia akcji serii G w związku z zawarciem w dniu 31 marca 2021 r. umowy „Porozumienie w sprawie potrącenia wierzytelności”; (ii) oprocentowanie pożyczki zostało obniżone z 10% p.a. do 8% p.a.; (iii) termin spłaty pożyczki został wydłużony z 31 grudnia 2023 r. na 30 marca 2025 r
 - g. W I kwartale Spółka zależna otrzymała pożyczkę na środki obrotowe oraz modernizację paku maszynowego w kwocie 2.000.000 złotych.
 - h. Spółka prowadzi rozmowy z kilkoma największymi wierzycielami w celu ustalenia realnego harmonogramu spłat wierzytelności z częściową zamianą na kapitał spółki wszelkie działania mają na celu odciążenie przedsiębiorstwa oraz spłatę zobowiązań.
 - i. W latach 2020-2021 roku dokonała znaczących spłat swoich wierzytelności w szczególności wobec swoich Obligatariuszy i pożyczkodawców:
 - dokonano spłaty zobowiązań na kwotę: 863.203,-
 - konwertowano zobowiązania na udziały w kapitale na kwotę: 1.711.000,-
 - j. Grupa Kapitałowa znacznie zwiększyła produkcję galanterii ogrodowej oraz nowych produktów takie jak stelaże do mebli co udało się zrealizować dzięki zakupieniu dodatkowego surowca w 2021 r. za kwotę ponad 600 000 zł oraz zwiększeniu zatrudnienia. Ponadto Emitent obserwuje wysoki popyt i

rosnące ceny na swoje produkty.

Emitent zakłada, że w kolejnych okresach sytuacja finansowa Grupy Kapitałowej będzie ulegała poprawie.

6. Akcje własne będące w posiadaniu Emitenta.

Nie dotyczy, Emitent nie posiada akcji własnych.

7. Oddziały i zakłady posiadane przez Emitenta oraz Grupę Kapitałową.

Emitent posiada dwa zakłady produkcyjne. Główny zakład produkcyjny w siedzibie Spółki w Paproci oraz przejęty w 2019 r. od spółki zależnej Drewex sp. z o.o. zakład produkcyjny w siedzibie w Mieszkowicach. Inne podmioty z Grupy Kapitałowej nie posiadają oddziałów i zakładów.

8. Ryzyka Emitenta oraz Grupy Kapitałowej.

Ryzyko związane ze skalą prowadzonej działalności oraz przyszłym rozwojem Spółki

Istnieje ryzyko, że Spółka nie osiągnie oczekiwanej pozycji na rynku konstrukcji drewnianych, które stanowiły historycznie oraz zgodnie z założeniami Zarządu będą stanowić w najbliższych latach trzon działalności Spółki, co mogłoby mieć przełożenie na trudności w realizacji planów strategicznych lub też ich opóźnienie.

Spółka znajduje się w fazie dynamicznego wzrostu. Dzięki zaawansowanemu zapleczu technologicznemu rozszerza portfolio oferowanych konstrukcji dla klientów instytucjonalnych oraz pełni rolę podwykonawcy w projektach organizowanych przez Jednostki Samorządów Terytorialnych.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada przede wszystkim zwiększenie skali prowadzonej działalności poprzez zwiększenie przychodów ze sprzedaży, wskutek poszerzenia asortymentu oferowanych produktów i usług oraz kontynuowania ekspansji na rynki zagraniczne. Przyjęta przez Emitenta strategia rozwoju realizowana będzie w kolejnych latach, a jej celem jest zwiększenie wartości Spółki. Realizacja założeń strategii rozwoju Emitenta uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji do zmiennych warunków otoczenia, w ramach którego Spółka prowadzi działalność. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki finansowe Emitenta. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Emitenta zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii.

Ryzyko związane z dostawcami surowca

Po przejęciu Drewexu Grupa Kapitałowa ma pokrywać w 100% swoje zapotrzebowanie na półprodukty i surowce do produkcji drewna klejonego oraz budowy magazynów soli. Przetarciem drewna kupowanego od Lasów Państwowych dla spółek z Grupy będzie się zajmował właśnie Drewex. Nie można jednak wykluczyć, że dostawy oraz terminy mogą być niewystarczające na potrzeby rozwijanej produkcji. Kolejnym ryzykiem jest ryzyko wzrostu ceny surowca.

Ryzyko związane z ograniczonym popytem na produkty sprzedawane przez Spółkę

Spółka od momentu jej powstania w 2009 roku wprowadziła zmiany w swojej ofercie produktowej, która przyjęła obecny kształt w 2016 r. Zmiany te wynikały z dopasowywania asortymentu do klientów i

poszukiwania nisz rynkowych. Nie można jednak wykluczyć, że w kolejnych okresach sprzedaż konstrukcji drewnianych w obecnej formie będzie utrzymywała się na tym samym lub niższym niż dotychczas poziomie, co mogłoby mieć negatywne implikacje na generowane przez Spółkę wyniki finansowe.

Zarząd Spółki posiada kilkunastoletnie doświadczenie w branży budowlanej, w tym przede wszystkim konstrukcji drewnianych i szczegółowo analizuje obserwowane trendy na rynku konsumenckim oraz próbuje przewidywać przyszłe zachowania klientów. Dzięki temu w ofercie Spółki znajdują się produkty, które cieszą się popularnością wśród klientów ze względu na swoją atrakcyjną cenę i dobrą jakość wykonania.

Jednakże w wyniku wzrastających płac brutto w Europie (w tym w szczególności w Polsce), klienci mogą zmienić swoje preferencje na konstrukcje wykonane ze stali lub cegieł. Spółka ma również świadomość konserwatywnego podejścia potencjalnych klientów wybierających alternatywne sposoby konstruowania budowli oraz zachodzących zmian płacowych w słabiej rozwiniętych krajach Europy, dlatego też oferta produktowa Spółki może zostać w każdej chwili poszerzona o nowe produkty.

Ryzyko związane z kluczowymi pracownikami Spółki

Sukces rozwoju Spółki w przyszłości uzależniony będzie w dużej mierze od zdolności utrzymania zatrudnionych oraz pozyskania nowych pracowników wyższego szczebla. Odejście członków kadry kierowniczej, projektantów bądź innych osób znaczących dla Spółki mogłoby mieć niekorzystny wpływ na prowadzoną działalność, skutkując pogorszeniem jakości i terminowości świadczonych usług, co w konsekwencji mogłoby mieć negatywne przełożenie na realizację prognozowanych wyników finansowych. Spółka prowadzi działalność o stosunkowo niewielkiej skali, co przekłada się również na liczbę zatrudnionych osób na stanowiskach kierowniczych. Ewentualna utrata kluczowych pracowników łączyłaby się ponadto z koniecznością przeprowadzenia procesu rekrutacji, a następnie wdrożenia nowych osób do środowiska pracy, co mogłoby w krótkim lub średnim okresie mieć przełożenie na obniżenie generowanych przez Spółkę wyników. Należy mieć na uwadze, że perspektywa zwiększenia liczby klientów będzie się wiązała ze zwiększeniem zatrudnienia osób na wyższych stanowiskach (w tym brygadzystów zespołów montażowych i produkcyjnych) oraz zatrudnieniem osoby odpowiedzialnej za kontakt z klientami.

Należy zauważyć, że najbardziej wykwalifikowaną kadrę menedżerską stanowi Zarząd Spółki, rozwijający działalność Spółki od początku jej istnienia, co znacząco zmniejsza ryzyko jego odejścia. Ponadto w przypadku odejścia kluczowego pracownika istnieje możliwość jego zastąpienia przez pracownika niższego szczebla po odpowiednim jego wykszoleniu. Ponadto Spółka prowadzi systematyczne badania rynku pracy mające na celu analizowanie poziomu wynagrodzeń, jak również prowadzi ciągły proces rekrutacyjny.

Emitent poprzez zakup Grupy Dome w znacznym stopniu zminimalizował to ryzyko przez przejęcie biuro konstrukcyjnego, kadry kierowniczej jak i wykwalifikowanych pracowników.

Ryzyko związane z pogorszeniem się wizerunku Spółki

Wszelkie negatywne oceny związane z jakością sprzedawanych przez Spółkę konstrukcji mogą pogorszyć wizerunek Spółki i wpłynąć na utratę zaufania klientów, co jednocześnie może spowodować znaczący wzrost środków przeznaczanych na działania marketingowe w celu zniwelowania zaistniałej sytuacji. Pogorszenie reputacji Spółki, poza utratą zaufania klientów, mogłoby również doprowadzić do rezygnacji ze współpracy części podmiotów kooperujących ze Spółką i rozpoczęcie korzystania z usług konkurencji, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki.

Spółka podejmuje wszelkie możliwe kroki celem zminimalizowania ryzyka wystąpienia zdarzeń, które mogłyby zostać wykorzystane przeciwko niej. Spółka stara się zapewnić możliwie najlepszą jakość budowanych klientom

konstrukcji oraz zapewnić gwarancję na wykonywane budowle. Nie można jednak wykluczyć, że wraz ze wzrastającą liczbą podmiotów konkurencyjnych, tzw. "czarny PR" nie zostanie wykorzystany przeciwko Spółce. Emitent stara się prowadzić ciągłą komunikację z Akcjonariuszami np. poprzez portale społecznościowe.

Ryzyko braku zaufania klientów do wyrobów Spółki

Spółka od początku prowadzenia działalności w celu wypromowania marki Fabryki Konstrukcji Drewnianych i pozyskania nowych klientów ustalała niższe marże na swoich wyrobach w porównaniu z podmiotami konkurencyjnymi.

Wraz z planowanym wzrostem sprzedaży zarówno na rynek krajowy poza obszar województwa wielkopolskiego, jak i sprzedaży eksportowej do krajów niemieckojęzycznych i Europy Wschodniej, pojawi się konieczność przekonania nowych odbiorców do skorzystania z oferty Spółki. Konieczne będzie rozpowszechnienie w świadomości klientów stosunkowo nowego produktu, co pomimo korzystnej relacji ceny do jakości może nie stanowić o sukcesie oferty, gdyż klient będzie preferował wybór konstrukcji z innych niż drewno materiałów. Może to skutkować nieosiągnięciem spodziewanego wolumenu sprzedaży lub koniecznością obniżania cen sprzedaży konstrukcji poprzez obniżenie marży, co w konsekwencji może przełożyć się na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. Należy jednak zauważyć, że wraz ze wzrostem świadomości zalet drewna klejonego jako budulca, klienci coraz częściej dostrzegają w tym surowcu liczne przewagi w stosunku do innych materiałów budowlanych.

Spółka podejmuje działania zmierzające do niwelowania wspomnianego ryzyka poprzez:

- Oferowanie produktów i usług w atrakcyjnych cenach, przy zachowaniu marż uzasadniających ekonomiczny sens sprzedaży oferowanego asortymentu;
- Docieranie do odbiorców poprzez aktywny udział w targach i konferencjach branżowych;
- Organizowanie prezentacji swoich wyrobów;
- Udzielanie gwarancji na swoje wyroby na okres od 2 do 5 lat, a w przypadku magazynów soli nawet 10 lat.

Ryzyko związane z niepełnym pokryciem finansowym realizacji

Celem poszerzenia i dywersyfikacji oferowanego portfolio produktowego, przyjęta przez Zarząd Spółki strategia rozwoju, zakłada wprowadzenie na rynek nowych produktów w celu dalszego zwiększenia i uatrakcyjnienia oferty kierowanej do klientów instytucjonalnych.

W celu zmniejszenia tego ryzyka, sprzedaż konstrukcji przez Spółkę prowadzona jest etapami. W fazie początkowej Spółka najczęściej pobiera zaliczkę o wartości od 30% do 60% przychodu z realizacji inwestycji. Wysokość przedpłaty początkowej jest odwrotnie proporcjonalna do liczby etapów, przed rozpoczęciem których Spółka każdorazowo pobiera kolejne zaliczki w taki sposób, aby przed zakończeniem inwestycji 90% jej wartości było opłacone przez klienta. Po ukończeniu ostatniego etapu prac i odbiorze robót, Spółka przyjmuje płatność w wysokości pozostałych 10%.

Ryzyko związane z wprowadzeniem nowych pozycji do oferty sprzedażowej

Wprowadzanie do oferty nowych wyrobów, które spotkają się z przychylnym przyjęciem klientów, stanowi jeden z podstawowych czynników wpływających na wzrost przychodów ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, że przygotowana przez Spółkę oferta kierowana na obecne i przyszłe rynki działalności, nie odniesie sukcesu, co może mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe i działalność Spółki. Dotychczasowe doświadczenie

Spółki we wprowadzaniu nowych produktów do oferty przekładało się na duże zainteresowanie klientów wyrobami Spółki.

Ryzyko związane z wejściem na nowe rynki, w tym ekspansja zagraniczna

Spółka zamierza rozwijać swoją obecną działalność zarówno poprzez zwiększenie oferty produktowej, jak również zwiększenie zasięgu geograficznego i rynków, na których dostępna będzie jego oferta produktowa. Działania te wiązać się będą z koniecznością poniesienia nakładów, w tym nakładów marketingowych, kosztów zwiększonego zatrudnienia i innych. W przypadku niepowodzenia osiągnięcia założonych poziomów zainteresowania klientów nowymi produktami (np. z powodów niewłaściwego rozpoznania oczekiwań konsumentów), Spółka naraża się na nieosiągnięcie oczekiwanych przychodów oraz poniesienie kosztów związanych z ekspansją, co będzie miało przełożenie na przyszłe wyniki finansowe Spółki.

Przed uruchomieniem nowej działalności Spółka przeprowadza szczegółowe badania rynku, co ma na celu zminimalizowanie ew. niedopasowania nowej oferty do potrzeb rynku oraz szacuje koszty, jakimi obarczone są realizacje inwestycji w oddalonych od siedziby Spółki lokalizacjach.

W przypadku ekspansji zagranicznej należy rozróżnić dwa jej główne kierunki:

- Ekspansja do krajów niemieckojęzycznych: dojrzałe rynki, na których istnieją konkurenci, oferujący konstrukcje podobnej jakości do wyrobów Spółki. Przewagą oferty Spółki na tym rynku są przede wszystkim atrakcyjne ceny wyrobów, co pozwala skutecznie rywalizować z obecnymi na rynku podmiotami;
- Ekspansja do krajów Europy Wschodniej: konkurenci oferujący konstrukcje w tych regionach Europy nie posiadają tak zaawansowanego zaplecza technologicznego, jakim dysponuje Spółka, przez co nie są w stanie zaoferować wyrobów odpowiednio wysokiej jakości. Ponadto Fabryka Konstrukcji Drewnianych oferuje swoje wyroby w podobnych do wschodnich konkurentów cenach.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Cele strategiczne Spółki ukierunkowane są na wzrost skali prowadzonej działalności poprzez zwiększenie przychodów ze sprzedaży, wskutek poszerzenia oferty produktowej oraz kontynuowania ekspansji na rynki zagraniczne. Strategia ta realizowana będzie w kolejnych latach, a jej celem jest zwiększenie wartości Spółki.

Realizacja strategii uzależniona jest od wielu czynników, na które Spółka nie ma wpływu lub ma istotnie ograniczony wpływ. Możliwe jest ponadto, że Spółce nie uda się uzyskać odpowiedniej liczby zamówień, co może skutkować mniejszymi przychodami ze sprzedaży. W związku z powyższym, Spółka nie może w pełni zagwarantować, iż wskazane przez niego cele strategiczne zostaną w pełni osiągnięte. Brak odpowiedniej reakcji na zmieniające się warunki prowadzenia działalności i realizacji strategii może narazić Spółki na nieosiągnięcie zakładanych poziomów sprzedaży oraz rentowności.

W celu zminimalizowania powyższego ryzyka Zarząd Spółki prowadzi bieżącą ocenę czynników mających wpływ na jego działalność zarówno w krótkim, jak i długim horyzoncie. Ponadto Zarząd bierze pod uwagę różne warianty rozwoju, w skład którego wchodzi wejście na rynek konstrukcji drewniano-stalowych.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Działalność prowadzona przez Spółkę, historycznie cechowała się znaczącą sezonowością osiąganych przychodów – większość sprzedaży w tej grupie produktowej realizowane jest w II połowie roku. Nierównomierne rozłożenie przychodów w ciągu roku ma przełożenie na okresowe wysokie zapotrzebowanie

na kapitał obrotowy. Wysoka sezonowość sprzedaży, obserwowana w II połowie roku, jest zjawiskiem charakterystycznym dla branży budowlanej.

Ryzyko związane z wadami oferowanego przez Spółkę sprzętu oraz gwarancjami

Na Spółce spoczywa obowiązek realizowania napraw gwarancyjnych w przypadku wystąpienia wad konstrukcyjnych. Nie można wykluczyć, że w przypadku znaczącego pogorszenia jakości obrabianego przez dostawców surowca, Spółka będzie zmuszona do realizowania dużej liczby napraw gwarancyjnych, co może znacząco obniżyć rentowność sprzedaży oraz negatywnie wpłynąć na wizerunek Spółki wśród klientów.

Spółka dokłada starań, aby zapewnić jak najwyższą jakość oferowanych wyrobów poprzez współpracę z renomowanymi zagranicznymi dostawcami, udzielających gwarancję na swoje produkty, co ma odzwierciedlenie w niewielkiej liczbie zgłaszanych napraw. Wyroby sprzedawane przez Spółkę posiadają w zależności od konstrukcji od 2 do 5 lat gwarancji.

Ryzyko wynikające z możliwości wystąpienia wypadków przy pracy

Ze względu na fakt, że Spółka zajmuje się wykonywaniem drewnianych konstrukcji budynków i budowli oraz ich montażem, a także innymi pracami budowlanymi w toku ich wykonywania może dojść do wypadków przy pracy. Dotyczy to pracowników obsługujących linię technologiczną oraz pracowników wykonujących montaż konstrukcji i inne prace budowlane.

W związku z powyższym – w przypadku wystąpienia wypadku przy pracy powodującego istotny uszczerbek na zdrowiu pracownika może dojść do sytuacji, w której szkoda pracownika nie zostanie zrekompensovana w pełni przez ubezpieczenie wypadkowe i na podstawie art. 435 oraz art. 444 - 446 Kodeksu Cywilnego pracownik będzie mógł domagać się odszkodowania uzupełniającego od Spółki. W przypadku śmierci pracownika odszkodowania będą mogli domagać się jego najbliżsi.

Ryzyko wyrządzenia szkody przy wykonywaniu usług

Ze względu na fakt, że Spółka zajmuje się wykonywaniem drewnianych konstrukcji budynków i budowli oraz ich montażem, a także innymi pracami budowlanymi, w toku ich wykonywania może dojść do wyrządzenia materialnej szkody innym podmiotom.

Szkoda taka może być wyrządzona kontrahentowi poprzez niewykonanie lub nieprawidłowe wykonanie umowy (na przykład: zniszczenie mienia spowodowane wadami materiału, konstrukcji lub jej wadliwym montażem), jest to tzw. odpowiedzialność kontraktowa, lub poprzez czyn niedozwolony, czyli działanie lub zaniechanie, które ma miejsce przy okazji wykonywania tej umowy, a które bezpośrednio nie wiąże się z wykonywaniem tej umowy (na przykład: zaprószenie ognia), jest to tzw. odpowiedzialność deliktowa. Ten drugi rodzaj odpowiedzialności może mieć zastosowanie również do podmiotów niebędących kontrahentami Spółki (np. właściciele budynków sąsiadujących z tymi, na których wykonywane są przez Spółkę prace).

Ryzyko występowania takich szkód w przypadku podmiotów zajmujących się robotami budowlanymi jest wyższe niż w wielu innych branżach (na przykład takich, w których działalność opiera się na usługach o charakterze niematerialnym). W związku z zaistnieniem takich zdarzeń Spółka będzie ponosić odpowiedzialność za szkodę w pełnej wysokości, co w pewnych sytuacjach może mieć dramatyczne dla Spółki skutki - włącznie z koniecznością ogłoszenia jej upadłości, (jeśli np. zostanie stwierdzone, że pracownik Spółki jest odpowiedzialny za pożar, którego skutkiem są milionowe straty).

W przypadku odpowiedzialności kontraktowej możliwe jest ograniczenie ryzyka poprzez ograniczenie kwotowe wysokości szkody, za jaką odpowiada Spółka oraz poprzez ubezpieczenie się od odpowiedzialności cywilnej. W przypadku odpowiedzialności deliktowej takie ograniczenie wysokości odszkodowania nie jest możliwe,

możliwe jest jedynie ubezpieczenie Spółki od odpowiedzialności cywilnej. W stosowanych przez Spółkę standardowych umowach o roboty budowlane nie ma zapisów ograniczających odpowiedzialność kontraktową Spółki.

W związku z wyżej opisanym ryzykiem Spółka posiada polisę ubezpieczeniową od odpowiedzialności cywilnej. Polisa ta obejmuje zarówno odpowiedzialność deliktową jak i kontraktową, w wyłączeniu jednak szkód będących wynikiem rażącego niedbalstwa.

W związku z powyższym należy wskazać, na istotne wyłączenia z ubezpieczenia, zgodnie z którymi ubezpieczyciel nie odpowiada za szkody:

- 1) wyrządzone pracownikom Spółki, powstałe w związku z wypadkiem przy pracy,
- 2) powstałe w mieniu, z którego ubezpieczony korzystał na podstawie umowy najmu, dzierżawy, użytkowania, użyczenia, leasingu lub innej podobnej formy korzystania z cudzej rzeczy,
- 3) powstałe w mieniu powierzonym, które stanowiło przedmiot obróbki, naprawy, czyszczenia lub innych czynności w ramach usług o podobnym charakterze wykonywanych przez uprawnionego,
- 4) wyrządzone umyślnie,
- 5) jeżeli Spółka lub osoby, którymi się posługuje, nie posiadały wymaganych przepisami prawa odpowiednich uprawnień do wykonywania określonego rodzaju działalności (czynności).

Ryzyko związane z przejęciem nowego podmiotu

Emitent przejął przedsiębiorstwo Drewex Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, zajmującego się produkcją drewnianych elementów architektury ogrodowej. Pomimo, iż przedsiębiorstwo Drewex Sp. z o.o. posiada odpowiednio wykwalifikowaną kadrę, know how, doświadczenie oraz technologię, nie można wykluczyć, iż korzyści wynikające z przejęcia (oczekiwany efekt synergii) nie przyniosą zakładanych efektów ekonomicznych w planowanym przez Zarząd Emitenta horyzoncie czasowym z uwagi na różnego typu czynniki ryzyka związane z przeprowadzeniem procesu przejęcia struktur organizacyjnych i biznesowych.

Ryzyko związane z wejściem na nowe rynki

Jednym z założeń strategii rozwoju Spółki jest ekspansja zagraniczna zmierzająca do uzyskania statusu liczącego się producenta w Europie. Spółka zamierza rozszerzyć swoją działalność na kraje niemieckojęzyczne, skąd otrzymuje wiele zapytań ofertowych na wykonanie konstrukcji drewnianych. W opinii Emitenta rynki krajów niemieckojęzycznych są rynkami dojrzałymi, na których działalność prowadzi wiele firm, oferujących konstrukcje drewniane podobnej jakości co Spółka. Zdaniem Zarządu Spółki przewagą konkurencyjną Emitenta na tych rynkach mogą być przede wszystkim atrakcyjne ceny produktów, co umożliwi Spółce skuteczną rywalizację z obecnymi na tych rynkach podmiotami. Ponadto zamiarem Emitenta jest ekspansja zagraniczna na obszarze Ukrainy i Rosji. W ocenie Zarządu Spółki intensywny rozwój infrastruktury w tych krajach, determinuje popyt na obiekty inżynierii lądowej, tworząc tym samym atrakcyjny rynek zbytu dla Spółki. Ekspansja Emitenta na kraje Europy Wschodniej jest podyktowana faktem, iż potencjalni konkurenci oferujący konstrukcje drewniane nie dysponują odpowiednio zaawansowanym parkiem maszynowym, przez co Spółka jest w stanie zaoferować produkty o odpowiednio wysokiej jakości. Ponadto w opinii Zarządu, Spółka po wejściu na rynki wschodnie będzie mogła zaoferować swoje produkty w podobnych do wschodnich konkurentów cenach.

Mając na uwadze powyższe założenia, realizacja przyjętej strategii rozwoju związana z ekspansją na rynki zagraniczne uzależniona jest od poniesienia przez Emitenta odpowiednich nakładów finansowych m.in. na działania marketingowe oraz zwiększenie zatrudnienia. Również nie można wykluczyć innych dodatkowych kosztów, które w przyjętych przez Zarząd kalkulacjach nie były brane pod uwagę. Ponadto, w przypadku, gdy działania Spółki okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, Emitent może być narażony na negatywny wpływ tych czynników, które mogą mieć bezpośrednie przełożenie na działalność, sytuację majątkową oraz na wyniki

Spółki.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Emitent przeprowadza szczegółowe analizy rynku, co ma na celu ograniczenie zagrożenia związanego m.in. z błędną oceną oczekiwań klientów na rynkach zagranicznych. Ponadto Zarząd Spółki przed podjęciem decyzji związanej w wejściem Spółki z nowymi produktami na nowe rynki, przeprowadza szczegółowe kalkulacje związane z realizacją inwestycji.

Ryzyko związane z sezonowością

Podstawowa działalność Emitenta, podobnie jak większości przedsiębiorstw z sektora budowlano-montażowego, odznacza się wysoką podatnością na wahania przychodów ze sprzedaży, które wynikają z sezonowości inwestycji i realizacji prac budowlanych.

W dotychczasowej historii działalności blisko 70 proc. przychodów ze sprzedaży realizowane było w II połowie roku, z czego w IV kwartale Spółka generowała ok. 50 proc. rocznych przychodów. Prowadzone prace budowlano-montażowe uzależnione są w dużej mierze od warunków atmosferycznych. W przypadku wystąpienia niekorzystnych warunków pogodowych, głównie w sezonie zimowym (miesiące zimowe wiążą się ze zmniejszeniem aktywności budowlanej), Emitent narażony jest na brak możliwości prowadzenia w tym okresie zewnętrznych prac budowlano-montażowych, co skutkować może nieterminową realizacją przyjętego harmonogramu robót budowlanych. Ponadto, do czynnika sezonowości zaliczyć należy koncentrację prac inwestycyjnych i modernizacyjnych prowadzonych przez większość klientów w sezonach wiosenno-letnim oraz jesiennym. W ten sposób prowadzona działalność gospodarcza przez Emitenta, może mieć odzwierciedlenie w okresowym zapotrzebowaniu Spółki na kapitał obrotowy, co również może rodzić potrzebę uzyskania krótkoterminowego finansowania kapitałem obcym.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Emitent realizując zleczone projekty budowlano-montażowe drobiazgowo planuje realizację poszczególnych prac z uwzględnieniem pór roku, potencjalnych niekorzystnych warunków atmosferycznych oraz posiadanych zasobów finansowych.

Ryzyko związane z awarią linii produkcyjnej

Spółka posiada zaplecze technologiczne, w postaci linii do automatycznej obróbki drewna Huddeger K2i (producent niemiecki Hans Hundegger Maschinebau GmbH), która jest niezbędna w procesie produkcji konstrukcji drewnianych. Awaria bądź zniszczenie któregośkolwiek urządzenia tworzącego linię produkcyjną wykorzystywaną przez Emitenta mogłoby skutkować czasowymi utrudnieniami w prowadzonej przez niego działalności oraz ewentualnymi roszczeniami, w tym egzekwowaniem kar umownych, ze strony klientów z powodu niewywiązania się z warunków zawieranych umów. W przypadku niewypełnienia przez producenta linii produkcyjnej warunków udzielonej gwarancji oraz w związku z faktem, iż producentem w/w linii produkcyjnej jest firma niemiecka, istnieje ryzyko, opóźnień w rozpoczęciu oraz usunięciu powstałych awarii czy uzyskania zadośćuczynienia przez Emitenta. Dochodzenie ewentualnej rekompensaty od producenta w takiej sytuacji może być utrudnione oraz kosztowne, ze względu na konieczność wynajęcia kancelarii prawnej posiadającej prawo do występowania przed sądem niemieckim oraz przeprowadzenia postępowania przed sądem w Niemczech. Powyższa sytuacja mogłaby negatywnie wpłynąć na okresowe wyniki finansowe Emitenta, a ewentualne awarie maszyn oraz koszty uzyskania ewentualnego odszkodowania mogą istotnie wpłynąć na poziom ponoszonych kosztów operacyjnych (serwis maszyn, wymiana elementów, postępowanie przed sądem).

W celu ograniczenia negatywnych skutków powyższego ryzyka Spółka opracowała odpowiednie procedury uwzględniające przeglądy techniczne oraz prowadzi monitoring poprawnego funkcjonowania urządzeń.

Ryzyko związane z procesami produkcji

Emitent w obszarze prowadzonej działalności wykorzystuje posiadany park maszynowy do produkcji konstrukcji drewnianych będących przedmiotem późniejszych transakcji i świadczenia usług. Produkcja konstrukcji drewnianych realizowana jest poprzez wieloetapowy proces wytwarzania. Emitent dzięki posiadaniu nowoczesnych maszyn ciesielskich marki Hundegger K2i-1250 może ok. 5-krotnie szybciej i ok. 3-krotnie efektywniej dokonywać obróbki drewna w stosunku do pracy ręcznej przy wykorzystaniu urządzeń starszego typu. Dodatkowo posiadane przez Spółkę urządzenia pozwalają na zmniejszenie ilości odpadów. Ponadto,

Emitent dysponuje również odpowiednim oprogramowaniem, które pozwala na dodatkową oszczędność czasu oraz kosztów produkcji. Nie można jednak wykluczyć, że obsługa urządzeń wykorzystywanych w procesie produkcji będzie obciążona ryzykiem związanym z zakłóceniami procesu produkcyjnego lub nieprawidłowym jego przebiegiem. Przedmiotowe zagrożenia są najczęściej skutkiem błędów ludzkich i proceduralnych, wadliwego działania urządzeń lub czynników losowych.

Emitent, aby zabezpieczyć się przed wskazanym ryzykiem, stosuje sprawdzone zasady i procedury oraz stale ulepsza system zarządzania procesem produkcji, dzięki któremu utrzymywany jest wysoki poziom bezpieczeństwa produkcji.

Ryzyko związane z zapasami

Działalność prowadzona przez Emitenta wymaga utrzymywania odpowiedniej wielkości zapasów, wykorzystywanych w produkcji. Spółka dąży do stosowania optymalnej strategii produkcji just-in-time (dostawa na czas), polegającej na zredukowaniu czasu realizacji produkcji do minimum, poprzez dostarczenie każdemu procesowi produkcyjnemu wszelkich niezbędnych elementów w odpowiednim momencie i wymaganej ilości, co przynosi istotne oszczędności związane z redukcją zapasów. W związku z przyjętą strategią oraz rodzajem magazynowanego surowca, mało prawdopodobne jest, iż utrzymywane zapasy przez Spółkę mogą okazać się towarem trudno zbywalnym, a w konsekwencji zaistniałej sytuacji może dojść do konieczności dokonania odpisów aktualizacyjnych na utratę ich wartości. Jednakże przyjęta strategia Spółki może okazać się niewłaściwą strategią dla Emitenta działającego w określonych warunkach rynkowych. System just-in-time jest najbardziej przydatny dla przedsiębiorstw produkujących wyroby o bardzo dużym stopniu zaawansowania technologicznego, gdzie możliwe jest wystandaryzowane produkcji. Istnieje zatem ryzyko, że niewłaściwie wdrożony lub stosowany system just-in-time może doprowadzić do opóźnień w produkcji lub do istotnego zwiększenia zapasów w związku z odejściem od przyjętego systemu lub nieprawidłowym stosowaniem przez Spółkę przyjętych założeń.

Emitent w celu minimalizacji powyższego zagrożenia dokłada wszelkich starań, aby przyjęte założenia związane z prowadzoną polityką zapasów były realizowane w sposób adekwatny do prowadzonej działalności. Ponadto Spółka w celu ochrony posiadanych zapasów objęła ubezpieczeniem od ognia i wszelkich zdarzeń losowych posiadany towar.

Ryzyko związane z warunkami i procedurami rozstrzygnięcia przetargów publicznych

Emitent w przyjętej strategii rozwoju zamierza kontynuować zwiększanie zleceń na rzecz klientów instytucjonalnych poprzez udział w publicznych postępowaniach przetargowych. Uczestnicząc w przetargach organizowanych przez instytucje pożytku publicznego oraz finansowane ze środków publicznych, Emitent jest narażony na ryzyko wynikające

z długotrwałej procedury prawnej rozstrzygnięcia wyników przetargów publicznych, omyłek

i nieścisłości w zapisach specyfikacji zamówień. Do szczególnych przypadków należy zaliczyć konieczność rozpatrzenia odwołań przez Urząd Zamówień Publicznych od wyników przetargu składanych przez uczestników, których oferta nie była wybrana. Dodatkowo, ustawa o zamówieniach publicznych przewiduje sytuację, w której wykonawca wyrządził zamawiającemu szkodę poprzez niewykonanie lub nienależyte wykonanie zleconego zamówienia, a wyrządzona szkoda została stwierdzona prawomocnym orzeczeniem sądu. Wówczas wykonawcy takiemu grozi wykluczenie z każdego postępowania przetargowego, które wszczęte zostanie przed upływem 3 lat od uprawomocnienia się orzeczenia. Wykluczenie wykonawcy z procedury przetargowej z powodu wyżej wymienionej przyczyny jest obligatoryjne, a ofertę wykluczonego wykonawcy uznaje się za odrzuconą. Listę podmiotów podlegających wykluczeniu prowadzi prezes Urzędu Zamówień Publicznych.

Na dzień sporządzenia niniejszego Memorandum Informacyjnego Emitent nie figuruje na wyżej wymienionej liście podmiotów podlegających wykluczeniu z postępowań przetargowych prowadzonej przez prezesa Urzędu Zamówień Publicznych, jak również nie toczy się przeciwko niemu postępowanie sądowe, w którym mogłoby zapaść orzeczenie stanowiące podstawę wpisu na taką listę.

Ryzyko związane z niedotrzymaniem przez kontrahenta terminów płatności

Emitent w prowadzonej działalności budowlano-montażowej współpracuje z różnymi podmiotami gospodarczymi, na rzecz których świadczy oferowane usługi. Obecnie głównymi kontrahentami Emitenta są duże spółki budowlane oraz klienci instytucjonalni. Prowadzona przez Spółkę działalność gospodarcza jest obciążona ryzykiem związanym z opóźnieniami w płatnościach i niewypłacalnością odbiorców. Wskazane

przeszkody są częste w branży budowlano-montażowej, które dodatkowo nasilają się w fazie pogorszenia koniunktury gospodarczej. Istnieje ryzyko, że w przypadku wystąpienia problemów finansowych u kontrahentów Emitenta, Spółka może zostać narażona na znaczne straty wynikające z niezyskania zapłaty za wykonane usługi lub z uzyskania zapłaty częściowej, bądź ze znacznym opóźnieniem.

Spółka, w celu ograniczenia przedmiotowego ryzyka w zawieranych umowach z odbiorcami wymaga wniesienia zaliczki o wartości od 30% do 60% realizowanej inwestycji. Emitent przystępując do kolejnych etapów realizacji projektu każdorazowo pobiera kolejne zaliczki

w taki sposób, aby przed zakończeniem inwestycji 90% jej wartości było opłacone przez odbiorcę. Po ukończeniu ostatniego etapu prac i odbiorze prowadzonych prac, Emitent przyjmuje płatność w wysokości pozostałych 10%. Stosowane zabezpieczenia nie gwarantują w pełni, iż w przyszłości nie wzrosnie liczba niewypłacalnych zleceniodawców. Tym samym, wskazane wyżej ryzyko może spowodować wzrost kosztów związanych z koniecznością wykorzystania obcych źródeł finansowania, co w sposób bezpośredni może przełożyć się na pogorszenie perspektyw rozwoju, a także wyników finansowych Spółki poprzez m.in. konieczność tworzenia odpisów aktualizacyjnych. Dodatkowo może zaistnieć ryzyko związane z utratą płynności finansowej Spółki i jej zdolnością do regulowania bieżących zobowiązań.

Ryzyko ogłoszenia upadłości przez Emitenta

Ryzyko ogłoszenia upadłości przez Emitenta jest nierozzerwalnie związane ze ziszczeniem się ryzyka utraty płynności finansowej przez Spółkę. Wniosek o ogłoszenie upadłości może złożyć dłużnik lub każdy jego wierzyciel, w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny w rozumieniu art. 11 Ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, tj. nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych lub gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje. Zgodnie z przepisami sąd w zależności od złożonego wniosku i oceny sytuacji spółki, ogłasza upadłość z możliwością zawarcia układu albo w razie, gdy brak jest do tego podstaw, ogłasza upadłość obejmującą likwidację majątku dłużnika. Sytuację prawną dłużnika oraz jego wierzycieli, a także postępowanie w sprawie ogłoszenia upadłości regulują przepisy ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze.

Zarząd Spółki dokłada wszelkich starań, aby wszelkie wymagalne zobowiązania były regulowane na bieżąco i na dzień sporządzenia Raportu Roczno nie widzi możliwości zrealizowania się takiego ryzyka.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi

Emitent podobnie jak wszystkie podmioty prowadzące działalność gospodarczą w branży budowlano-montażowej podejmuje współpracę z szerokim gronem kontrahentów, z którymi podpisuje szereg umów obejmujących wykonanie określonych świadczeń. Umowy te nakładają na Emitenta oraz jego kontrahentów szereg obowiązków, których niewykonanie lub nienależyte wykonanie może rodzić dla Spółki oraz kontrahentów sankcje finansowe. Nie można wykluczyć sytuacji, w której Emitent lub kontrahenci poddadzą w wątpliwość jakość realizowanych świadczeń, co w konsekwencji może doprowadzić do sporu na drodze sądowej. Nie można również założyć, iż rozstrzygnięcie przez sąd sporu może okazać się niekorzystne dla Emitenta. Zarząd Spółki stara się minimalizować przedmiotowe ryzyko wszczęcia postępowań sądowych, w drodze negocjacji oraz polubownego rozwiązywania sporów biznesowych.

Ryzyko związane z konkurencją na rynku budowlano-montażowym

Rynek budowlano-montażowy, na którym Emitent prowadzi działalność charakteryzuje się dużą konkurencyjnością. Obecnie Spółka prowadzi działalność na rynku hal i obiektów przemysłowych, więźb i pokryć dachowych oraz renowacji zabytków. Spółka rywalizuje zarówno z podmiotami lokalnymi działającymi na rynku wielkopolskim, jak również z dużymi koncernami budowlanymi prowadzącymi działalność na terenie całego kraju. W ocenie Zarządu Emitenta, istniejące obecnie lokalne spółki produkujące konstrukcje drewniane nie posiadają w ofercie obiektów wielkogabarytowych i nie dysponują na tyle zaawansowanym technicznie parkiem maszynowym, by je wytwarzać. Największą konkurencję dla produktów Emitenta stanowią 2 podmioty lokalne oraz 3 podmioty o zasięgu ogólnopolskim, zaopatrzone w zaawansowane technicznie parki maszynowe. W momencie pojawienia się ożywienia na rynku budowlano-montażowym, istnieje możliwość pojawienia się nowych podmiotów z branży budowlano-montażowej. Natomiast w przypadku pogorszenia sytuacji na rynku może dojść do zaostrzenia konkurencji między przedsiębiorstwami. W związku z powyższym, w przypadku podejmowania agresywnych działań rynkowych i prawnych przez konkurentów, Emitent może być zmuszony do podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, poprzez np. obniżenie cen świadczonych usług. Działania tego typu mogą wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych osiągniętych

przez Emitenta i jego perspektywy rozwoju.

Emitent w prowadzonej działalności, nie zamierza brać udziału w rywalizacji z konkurentami poprzez obniżanie cen poniżej poziomów rentowności. Strategia Spółki koncentruje się na zdobyciu korzystnej pozycji rynkowej na rynku konstrukcji drewnianych i systematycznym budowaniu przewag konkurencyjnych poprzez zapewnianie kompleksowej oferty i świadczenie wysokiej jakości usług elastycznie dostosowanych do potrzeb klienta.

Ryzyko związane z procesem poszukiwania nowych kontraktów

Działalność Emitenta obejmuje usługi budowlano-montażowe ze szczególnym wykorzystaniem konstrukcji drewnianych. Realizowane przez Spółkę projekty są w większości pozyskiwane przez Emitenta w wyniku wygranych postępowań przetargowych. Istnieje ryzyko, że w przyszłości Spółka nie pozyska projektów budowlano-montażowych w dostatecznej ilości oraz wartości. Ewentualne zmniejszenie ilości projektów jak i wartości portfela realizowanych zamówień, może negatywnie wpłynąć na osiągnięte wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Spółki.

Emitent w celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka zwraca uwagę na szczegółową identyfikację potrzeb rynkowych oraz na wymogi formalne. Spółka stale monitoruje sytuację w branży budowlanej, biorąc udział w licznych postępowaniach przetargowych oraz dokłada wszelkich starań, aby spełnić wymogi prawne, umożliwiające Emitentowi uczestnictwo w procesach przetargowych.

Ryzyko związane z osłabieniem koniunktury oraz dynamiką rozwoju branży budowlano-montażowej

Działalność Emitenta w istotnym stopniu uzależniona jest od bieżącej i przyszłej koniunktury w branży budowlano-montażowej. Spółka specjalizuje się we wznoszeniu konstrukcji i pokryć dachowych wykonanych z drewna. W ocenie Zarządu Emitenta segment konstrukcji drewnianych historycznie był znacznie mniej eksploatowany ze względu na starsze metody obróbki drewna oraz niewielką świadomość społeczną, co pozwala sądzić, iż segment ten może rozwijać się szybciej niż sam rynek budowlany. Nie można jednak wykluczyć sytuacji gwałtownego i silnego spowolnienia gospodarczego kraju, w którym Emitent prowadzi lub prowadzić będzie działalność, a przez to i wystąpienia dekoniunktury w branży budowlano-montażowej. Tym samym istnieje ryzyko, iż liczba podmiotów przeprowadzających inwestycje znacznie się obniży, co w konsekwencji może wpłynąć na ograniczenie portfela zamówień Spółki. Wskazany rodzaj ryzyka jest niezależny od Emitenta, Spółka nie ma żadnego wpływu na zmiany koniunktury w branży budowlano-montażowej, która zależna jest w dużej mierze od czynników makroekonomicznych, takich jak: PKB kraju w którym Spółka prowadzi działalność gospodarczą, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych, dostępność kredytów bankowych czy prowadzona polityka wsparcia społecznego.

Ryzyko walutowe

Koszty działalności Emitenta uzależnione są od cen nabytych surowców, które później wykorzystywane są do produkcji i sprzedaży towarów i usług. Natomiast poziomy tych cen zależne są od sytuacji na rynkach międzynarodowych oraz od kształtowania się kursów walut obcych. Ponadto, Emitent poprzez świadczenie dostaw na rzecz kontrahentów z krajów Europy Zachodniej może być również uzależniony od wskazanych wyżej czynników. Łączny udział przychodów ze sprzedaży na rzecz kontrahentów zagranicznych na dzień sporządzenia niniejszego Raportu Roczego nie jest istotny, jednakże w przyjętej przez Spółkę strategii rozwoju Emitent zakłada zwiększenie udziału w przyszłych latach. Prowadzona działalność niesie za sobą ryzyko walutowe. Istnieje prawdopodobieństwo, że niekorzystne zmiany kursów walut (EUR/PLN) mogą negatywnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną Emitenta, a tym samym na końcowy wynik finansowy.

W celu ograniczenia wyżej wskazanego ryzyka, Spółka dywersyfikuje źródła dostaw, monitoruje poziomy cen surowców na zagranicznych rynkach, a także zwiększa kosztorysy planowanych projektów o prawdopodobne zmiany cen i kursów. Jednocześnie, w opinii Zarządu Spółki zakup Spółki DreweX w dużej mierze uniezależnia Emitenta od dostaw drewna z zagranicy, ponieważ Spółka sama pozyskuje tarcicę.

Spółka w zdecydowanej mierze nabywa surowiec w Lasach Państwowych, tym samym ograniczając potencjalne ryzyko walutowe związane z nabywaniem przez Emitenta surowca za granicą.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Emitent, podobnie jak wszystkie inne podmioty gospodarcze, jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w

uregulowaniach prawno-podatkowych, które mogą spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż mimo stosowania przez Emitenta aktualnych standardów rachunkowości, interpretacja Urzędu Skarbowego odpowiedniego dla Emitenta może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie na Emitenta kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)

Otoczenie prawne działalności Spółki charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian, przede wszystkim w kontekście dostosowywania prawa krajowego do standardów Unii Europejskiej. W związku z prowadzoną polityką legislacyjną niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości interpretacyjne danych zmian. Niejednoznaczność przepisów może rodzić ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej.

W celu minimalizacji powyższego ryzyka, Emitent prowadzi stały monitoring przepisów prawnych oraz dostosowuje prowadzone działania do zmian zachodzących w polskim i europejskim prawodawstwie.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której Emitent oferuje swoje produkty i usługi, będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej kontrahentów Emitenta. W przyszłych latach przychody ze sprzedaży Spółki będą uzależnione również od sytuacji gospodarczej w krajach, w których Spółka planuje oferować swoje produkty i świadczyć swoje usługi. Kontrahentami produktów i usług Emitenta będą klienci indywidualni z krajów niemieckojęzycznych oraz klienci instytucjonalni z krajów Europy Wschodniej (głównie Ukraina i Rosja). Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć: poziom PKB Polski, krajów niemieckojęzycznych oraz krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Ukraina, Rosja), poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi i towary Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

Ryzyko sytuacji politycznej

Emitent, którego przedmiotem działalności jest oferowanie produktów i świadczenie usług w branży budowlano-montażowej, zamierza również prowadzić działalność na rynkach Europy Wschodniej (głównie Ukraina i Rosja). Tym samym Spółka narażona będzie na ryzyko sytuacji politycznej w kraju realizacji projektu budowlano-montażowego, które wiąże się z możliwością destabilizacji sytuacji gospodarczej. Wskazane zagrożenie wpływa pośrednio lub bezpośrednio na realizowane przez Emitenta projekty. Destabilizacja sytuacji politycznej i gospodarczej kraju będącego miejscem realizacji zleconych zadań budowlano-montażowych może bezpośrednio wpłynąć na warunki wypełnienia wzajemnych zobowiązań przez obie strony zawartych umów. Emitenta ze względu na charakter zagrożenia nie jest w stanie całkowicie wyeliminować wskazanego ryzyka. Ponadto nie można wykluczyć różnego rodzaju negatywnych wydarzeń, które w konsekwencji mogą przełożyć się na gorsze od oczekiwań wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko związane z wpływem większościowych akcjonariuszy na Spółkę

Znaczącym akcjonariuszem Spółki jest Pani Romualda Zielińska, która posiada 52,60 proc. udziałów w kapitale zakładowym oraz ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu. Ponadto Pani Romualda Zielińska pozostaje w związku małżeńskim z Panem Waldemarem Zielińskim obecnym Prezesem Zarządu Emitenta. Wpływ wyżej wymienionego akcjonariusza na działalność Emitenta jest większa niż pozostałych akcjonariuszy. Tym samym pozostali akcjonariusze muszą liczyć się z ograniczonym wpływem na sposób zarządzania i funkcjonowania Emitenta.

Ryzyko spłaty zobowiązań wobec Obligatariuszy

Emitent dokłada wszelkich staranności, aby Obligacje i odsetki od Obligacji były obsługiwane terminowo. Nie można jednak wykluczyć, że w przypadku założenia przez Zarząd Spółki błędnych szacunków czy wystąpienia konieczności dokonania przedterminowego wykupu Obligacji, Emitent nie będzie posiadał wystarczających środków finansowych na obsługę zobowiązań wobec Obligatariuszy, a tym samym i wykupu Obligacji.

Ryzyko przedterminowego wykupu na żądanie Obligatariusza

Zgodnie z art. 74 ust. 2 Ustawy o Obligacjach, jeżeli Emitent jest w zwłoce z wykonaniem w terminie, w całości lub części, zobowiązań wynikających z Obligacji, Obligacje podlegają, na żądanie Obligatariusza, natychmiastowemu wykupowi w części, w jakiej przewidują świadczenia pieniężne. Obligatariusz może żądać wykupu Obligacji również w przypadku niezawinionej przez Emitenta opóźnienia nie krótszego niż 3 dni. Natomiast w myśl art. 74 ust. 4 Ustawy o Obligacjach, w przypadku połączenia Emitenta z innym podmiotem, jego podziału lub przekształcenia formy prawnej, Obligacje podlegają natychmiastowemu wykupowi w części, w jakiej przewidują świadczenie pieniężne, jeżeli podmiot, który wstąpił w obowiązki Emitenta z tytułu Obligacji, zgodnie z ustawą o Obligacjach nie posiada uprawnień do ich emitowania. Należy również zaznaczyć, iż zgodnie z art. 74 ust. 5 Ustawy o Obligacjach, w razie likwidacji Emitenta Obligacje również podlegają natychmiastowemu wykupowi z dniem otwarcia likwidacji, chociażby termin ich wykupu jeszcze nie nastąpił. W przypadku zaistnienia wskazanych sytuacji, istnieje ryzyko nieposiadania przez Emitenta wystarczających środków pieniężnych na zaspokojenie roszczeń z powstałych zobowiązań wynikających z emisji Obligacji.

Ryzyko niedostatecznej płynności i wahań kursu rynkowego Obligacji

Istnieje ryzyko, że Emitenta nie będą przedmiotem aktywnego obrotu po ich wprowadzeniu do Alternatywnego Systemu Obrotu na Catalyst. Ponadto istnieje ryzyko, że obrót Obligacjami na tym rynku będzie się charakteryzował niską płynnością, co może utrudnić lub wręcz uniemożliwić inwestorom sprzedaż bądź kupno Obligacji w dowolnym terminie po satysfakcjonującej cenie. Dodatkowo, z wprowadzeniem Obligacji Emitenta do Alternatywnego Systemu Obrotu na Catalyst wiąże się także ryzyko wahań kursu rynkowego tych Obligacji. Kurs ten jest wypadkową kształtowania się popytu oraz podaży na rynku, które uzależnione są od wielu czynników i trudno przewidywalnych zachowań inwestorów. Na takie zachowania wpływ mają różnego rodzaju czynniki o charakterze zewnętrznym (niezwiązane bezpośrednio z działalnością Emitenta oraz jego sytuacją finansową czy operacyjną), takie jak ogólna koniunktura na światowych giełdach, czy zmiany czynników makroekonomicznych m.in. stopy wolnej od ryzyka oraz politycznych, a także czynniki o charakterze wewnętrznym (związane bezpośrednio z działalnością Emitenta oraz jego sytuacją finansową czy operacyjną), takie jak okresowe zmiany wyników finansowych. W przypadku znacznego wahania kursu Obligacji, ich posiadacze mogą być narażeni na ryzyko niezrealizowania zakładanego zysku.

Ryzyko związane z nieudaną emisją Obligacji

W sytuacji, gdyby emisja Obligacji nie doszła do skutku z różnych powodów istnieje ryzyko, że Emitent nie będzie w stanie zrealizować założonych celów emisyjnych, które mają być sfinansowane z tych właśnie środków. Wówczas Emitent będzie zmuszony szukać alternatywnych źródeł finansowania swoich planów rozwojowych, co może spowodować znaczne wyhamowanie założonego tempa rozwoju. W celu minimalizacji ryzyka Emitent dołoży wszelkich starań, aby oferta emisji Obligacji zakończyła się sukcesem w postaci zebrania wystarczającej liczby środków finansowych na dalszy rozwój lub refinansowane już zaciągniętych zobowiązań.

Ryzyko związane z nałożeniem kary pieniężnej na Emitenta

Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu zgodnie z § 17c Regulaminu ASO może nałożyć karę finansową (do wysokości 50.000,00 zł) na Emitenta, jeżeli ten nie wykonuje obowiązków ciążących na emitentach notowanych na rynku NewConnect/Catalyst. Obowiązki, o których mowa w przytoczonym przepisie to w szczególności obowiązki informacyjne. Obecnie nie ma podstaw do przypuszczeń, że taka sytuacja może zdarzyć się w przyszłości w odniesieniu do Emitenta, a ryzyko to dotyczy wszystkich emitentów obligacji notowanych na Catalyst.

Ryzyko związane z wykluczeniem notowań

Zgodnie z § 12 Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu, Organizator ASO może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu:

- a) na wniosek emitenta, z zastrzeżeniem możliwości uzależnienia decyzji w tym zakresie od spełnienia przez emitenta dodatkowych warunków,
- b), jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- c) wskutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania, wskutek otwarcia likwidacji emitenta,
- d) wskutek podjęcia decyzji o połączeniu emitenta z innym podmiotem, jego podziale lub przekształceniu, przy czym wykluczenie instrumentów finansowych z obrotu może nastąpić odpowiednio nie wcześniej niż z dniem połączenia, dniem podziału (wydzielenia) albo z dniem przekształcenia

Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza instrumenty finansowe z obrotu w alternatywnym systemie:

- a) w przypadkach określonych przepisami prawa,
- b), jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona,
- c) w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów,
- d) po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości emitenta, obejmującej likwidację jego majątku lub postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie tej upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania.

Przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi.

Zgodnie z § 17c Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu, Organizator ASO może wykluczyć z obrotu instrumenty finansowe Emitenta, jeżeli ten nie wykonuje obowiązków ciążących na emitentach notowanych na rynku NewConnect/Catalyst. Obowiązki, o których mowa w przytoczonym przepisie to w szczególności obowiązki informacyjne. Obecnie nie ma podstaw do przypuszczeń, że taka sytuacja może zdarzyć się w przyszłości w odniesieniu do Emitenta, a ryzyko to dotyczy wszystkich obligacji notowanych na Catalyst.

Zgodnie z art. 78 ust. 4 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi na żądanie Komisji, Organizator ASO wyklucza z obrotu wskazane przez Komisję instrumenty finansowe, w przypadku, gdy obrót nimi zagraża w sposób istotny prawidłowemu funkcjonowaniu alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwu obrotu dokonywanego w tym alternatywnym systemie obrotu, lub powoduje naruszenie interesów inwestorów.

Ryzyko dotyczące naruszenia przepisów prawa w związku z Ofertą Publiczną oraz zastosowaniem sankcji przez KNF

Zgodnie z art. 16 Ustawy o Ofercie, w przypadku naruszenia lub uzasadnionego podejrzenia naruszenia przepisów prawa w związku z Ofertą Publiczną na terytorium RP, przez Emitenta lub inne podmioty uczestniczące w tej Ofercie Publicznej w imieniu lub na zlecenie Emitenta albo uzasadnionego podejrzenia, że takie naruszenie może nastąpić, KNF może:

- 1) nakazać wstrzymanie rozpoczęcia Oferty Publicznej albo przerwanie jej przebiegu na okres nie dłuższy niż 10 dni roboczych, lub
- 2) zakazać rozpoczęcia Oferty Publicznej albo dalszego jej prowadzenia, lub
- 3) opublikować, na koszt Emitenta, informację o niezgodnym z prawem działaniu w związku z Ofertą Publiczną.

Przy czym w związku z daną ofertą publiczną KNF może wielokrotnie zastosować środek przewidziany w pkt 2) i 3) powyżej.

Zgodnie z art. 18 Ustawy o Ofercie, Komisja może zastosować środki, o których mowa powyżej, także w przypadku, gdy z treści dokumentów lub informacji, składanych do Komisji lub przekazywanych do wiadomości publicznej, wynika, że:

- 1) oferta publiczna, subskrypcja lub sprzedaż papierów wartościowych, dokonywane na podstawie tej oferty, lub ich dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym w znaczący sposób naruszałoby interesy inwestorów,
- 2) istnieją przesłanki, które w świetle przepisów prawa mogą prowadzić do ustania bytu prawnego Emitenta,
- 3) działalność Emitenta była lub jest prowadzona z rażącym naruszeniem przepisów prawa, które to naruszenie może mieć istotny wpływ na ocenę papierów wartościowych Emitenta lub też w świetle przepisów prawa może prowadzić do ustania bytu prawnego lub upadłości Emitenta,
- 4) status prawny papierów wartościowych jest niezgodny z przepisami prawa i w świetle tych przepisów istnieje ryzyko uznania tych papierów za nieistniejące lub obciążone wadą prawną

mającą istotny wpływ na ich ocenę.

W związku z powyższym, w przypadkach wymienionych powyżej, istnieje ryzyko wstrzymania procesu Oferty Publicznej papierów wartościowych Emitenta objętych niniejszym Memorandum Informacyjnym, a także poniesienia przez Emitenta sankcji finansowych, które mogą wpłynąć na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

Zarząd Emitenta dochowuje należytej staranności, aby przebieg procesu Oferty Publicznej papierów wartościowych Spółki był przeprowadzony w sposób niezakłócony, jednak nie może wykluczyć możliwości wystąpienia wyżej opisanych sankcji.

Prezes Zarządu

Waldemar Zieliński

