



SKONSOLIDOWANY RAPORT ZA I PÓŁROCZE 2025/26

18 grudnia 2025 r.

LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze, Inwestorzy i Partnerzy Biznesowi,

z zadowoleniem przekazuję na Państwa ręce raport okresowy za pierwszą połowę roku finansowego 2025/2026. Pomimo wciąż bardzo wymagającej sytuacji rynkowej przełamaliśmy negatywne tendencje w rezultatach finansowych. Po najtrudniejszym w naszej historii roku obrotowym 2024/2025, który zakończył się istotną stratą, w pierwszym półroczu nowego roku obrotowego wypracowaliśmy 15,9 mln zł wyniku EBITDA oraz 5,6 mln zł zysku netto, przy przychodach w wysokości 604,1 mln zł, czyli zbliżonych do odnotowanych w analogicznym okresie roku poprzedniego. O ile sprzedaż w segmencie OZE zmniejszyła się kolejny raz w tempie dwucyfrowym, o tyle potrafilismy zwiększyć przychody w pozostałych segmentach. Mamy, jako zespół GRODNO, powody do satysfakcji, ale mamy też świadomość, że jesteśmy dopiero na początku założonej ścieżki wzrostu. Nasz cel biznesowy określony jako przychody na poziomie 2 mld zł oraz rentowność EBITDA przynajmniej 5% zaprezentowaliśmy w nowej strategii na lata 2025/26 – 2029/30 ogłoszonej 2 października br. Już dziś mamy mocne atuty, dzięki którym zamierzamy zwiększać rentowność, a także znacznie poszerzać skalę działania. Realizowana przez nas strategia oparta na szerokiej bazie asortymentowej zapewnia możliwość dywersyfikacji. Jako największy polski dystrybutor elektrotechniki wyznaczamy kierunki i standardy. Natomiast dekonjunkturę rynkową wykorzystujemy na wzmocnienie organizacji i jej przewag konkurencyjnych.

Przyszłość to nowe technologie i automatyzacja procesów. Pod koniec listopada uruchomiliśmy nową wersję platformy e-commerce, w ramach której udostępniliśmy klientom i handlowcom zaawansowane narzędzia AI w ramach systemu AiGRODNO. To nie tylko przełomowy moment dla GRODNO, ale również rozpoczęcie rewolucji w naszej branży. Zastosowane przez nas narzędzia AI przeniosą docelowo każdy obszar działalności GRODNO na wyższy poziom efektywności i skuteczności. Jesteśmy przekonani, że nowoczesne i wygodne rozwiązania będą z korzyścią dla naszych klientów, dostawców, pracowników oraz akcjonariuszy.

Co ważne, jesteśmy przygotowani do wykorzystania spodziewanego ożywienia w branży, które przesunęło się w ślad za przesunięciem inwestycji i napływu środków z KPO. Te czynniki mogą już w przyszłym roku dodatkowo ożywić rynek i wesprzeć tempo realizacji naszych celów. Pozytywną perspektywę biznesową dla Grupy GRODNO potwierdza utrzymanie rekomendacji „Kupuj” przez DM BOŚ w strategii inwestycyjnej na rok 2026.

Zapraszając Państwa do lektury Raportu, pragnę podziękować wszystkim pracownikom i współpracownikom Grupy GRODNO za ich zaangażowanie i codzienny trud. Chciałbym również w tym miejscu podziękować wszystkim klientom i dostawcom oraz wszystkim tym, którzy razem z nami pracują na wspólny sukces.

Z poważaniem,

Andrzej Jurczak
Prezes Zarządu GRODNO S.A.

SPIS TREŚCI

1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....	4
1.1. Skonsolidowane dane finansowe	4
1.2. Jednostkowe dane finansowe	5
1.3. Analiza wskaźnikowa	6
2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA.....	8
2.1. Omówienie sytuacji ekonomiczno-finansowej	8
2.2. Zdarzenia, które miały istotny wpływ na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie oraz zdarzenia po zakończeniu prezentowanego okresu, które nie zostały odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym	12
2.3. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej jednego kwartału	13
2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych	13
3. PODSTAWOWE INFORMACJE.....	14
3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO	14
3.1.1. Profil działalności	14
3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej	14
3.1.3. Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta i wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej	15
3.1.4. 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	21
4.1.1. Dystrybucja	22
4.1.2. Odnawialne źródła energii (OZE)	22
4.1.3. Oświetlenie	23
4.1.4. Automatyka budynkowa	24
4.1.5. Rozwiązania dla przemysłu	24
4.1.6. Kable i przewody	25
4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia	25
5. POZOSTAŁE INFORMACJE	27
5.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	27
5.1.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym Emitenta	27
5.1.2. Czynniki ryzyka specyficzne dla Emitenta i jego branży	30
5.2. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	35
5.3. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji	35
5.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe	35
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
6. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	37

1. WYBRANE DANE FINANSOWE

1.1. Skonsolidowane dane finansowe

Pierwsze półrocze bieżącego roku obrotowego Emitenta obejmuje okres od 1 kwietnia do 30 września 2025 r.

SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	IH 2025/26 (tys. zł)	IH 2024/25 (tys. zł)	dynamika	IH 2025/26 (tys. euro)	IH 2024/25 (tys. euro)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	604 056	609 921	-1,0%	141 719	142 083	-0,3%
Zysk z działalności operacyjnej	10 491	-17 252	-	2 461	-4 019	-
Zysk przed opodatkowaniem	6 691	-21 608	-	1 570	-5 034	-
Zysk netto	5 615	-18 489	-	1 317	-4 307	-
EBITDA*	15 874	-12 169	-	3 724	-2 835	-
Amortyzacja	5 382	5 082	5,9%	1 263	1 184	6,7%

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30.09.2025 (tys. zł)	31.03.2025 (tys. zł)	dynamika	30.09.2025 (tys. euro)	31.03.2025 (tys. euro)	dynamika
Aktywa trwałe	146 299	150 992	-3,1%	34 268	36 089	-5,0%
Aktywa obrotowe	346 599	319 477	8,5%	81 186	76 359	6,3%
Aktywa razem	492 898	470 469	4,8%	115 454	112 447	2,7%
Środki pieniężne i ekwiwalenty	3 654	2 234	63,6%	856	534	60,3%
Zobowiązania	360 393	343 515	4,9%	84 417	82 104	2,8%
Zobowiązania długoterminowe	19 340	23 196	-16,6%	4 530	5 544	-18,3%
Zobowiązania krótkoterminowe	341 052	320 319	6,5%	79 887	76 560	4,3%
Kapitał własny	132 505	126 953	4,4%	31 037	30 343	2,3%

SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	IH 2025/26 (tys. zł)	IH 2024/25 (tys. zł)	dynamika	IH 2025/26 (tys. euro)	IH 2024/25 (tys. euro)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	6 355	6 534	-2,7%	1 491	1 522	-2,0%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-443	-6 318	-	-104	-1 472	-
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-4 454	-1 187	-	-1 045	-277	-
Przepływy pieniężne netto razem	1 420	-965	-	333	-225	-
Środki pieniężne na początek okresu	2 234	3 986	-44,0%	524	929	-43,6%
Środki pieniężne na koniec okresu	3 654	3 021	21,0%	857	704	21,8%

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	IH 2025/26 (tys. zł)	IH 2024/25 (tys. zł)	dynamika	IH 2025/26 (tys. euro)	IH 2024/25 (tys. euro)	dynamika
Kapitał własny na początek okresu	126 953	149 723	-15,2%	30 343	34 812	-12,8%
Kapitał własny na koniec okresu	132 505	131 306	0,9%	31 037	30 685	1,1%

1.2. Jednostkowe dane finansowe

SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	IH 2025/26 (tys. zł)	IH 2024/25 (tys. zł)	dynamika	IH 2025/26 (tys. euro)	IH 2024/25 (tys. euro)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	599 984	607 129	-1,2%	140 764	141 432	-0,5%
Zysk z działalności operacyjnej	10 283	-16 992	-	2 413	-3 958	-
Zysk przed opodatkowaniem	6 705	-21 123	-	1 573	-4 921	-
Zysk netto	5 689	-17 956	-	1 335	-4 183	-
EBITDA*	15 533	-12 033	-	3 644	-2 803	-
Amortyzacja	5 249	4 959	5,8%	1 231	1 155	6,6%

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30.09.2025 (tys. zł)	31.03.2025 (tys. zł)	dynamika	30.09.2025 (tys. euro)	31.03.2025 (tys. euro)	dynamika
Aktywa trwałe	146 302	148 984	-1,8%	34 269	35 609	-3,8%
Aktywa obrotowe	345 137	319 412	8,1%	80 843	76 343	5,9%
Aktywa razem	491 440	468 397	4,9%	115 113	111 952	2,8%
Środki pieniężne i ekwiwalenty	3 453	2 067	67,1%	809	494	63,7%
Zobowiązania	358 629	341 274	5,1%	84 004	81 568	3,0%
Zobowiązania długoterminowe	18 573	22 139	-16,1%	4 350	5 291	-17,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	340 056	319 135	6,6%	79 653	76 277	4,4%
Kapitał własny	132 811	127 123	4,5%	31 109	30 384	2,4%

SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	IH 2025/26 (tys. zł)	IH 2024/25 (tys. zł)	dynamika	IH 2025/26 (tys. euro)	IH 2024/25 (tys. euro)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	8 242	7 965	3,5%	1 934	1 855	4,2%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-2 744	-7 887	-	-644	-1 837	-
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-4 111	-770	-	-964	-179	-
Przepływy pieniężne netto razem	1 387	-692	-	325	-161	-
Środki pieniężne na początek okresu	2 067	3 279	-37,0%	485	764	-36,5%
Środki pieniężne na koniec okresu	3 453	2 587	33,5%	810	603	34,4%

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	IH 2025/26 (tys. zł)	IH 2024/25 (tys. zł)	dynamika	IH 2025/26 (tys. euro)	IH 2024/25 (tys. euro)	dynamika
Kapitał własny na początek okresu	127 123	148 883	-14,6%	30 384	34 617	-12,2%
Kapitał własny na koniec okresu	132 811	130 994	1,4%	31 109	30 613	1,6%

*Wskaźnik EBITDA nie jest definiowany w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w ocenie Zarządu Emitenta stanowi Alternatywny Pomiar Wyników (Alternative Performance Measure) w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415.

EBITDA Spółka definiuje jako: wartość zysku (straty) z działalności operacyjnej, powiększonego o amortyzację. EBITDA jest miarą przedstawiającą zdolność Emitenta do generowania gotówki z podstawowej działalności i w ocenie Zarządu dostarcza wartościową informację na temat aktualnej sytuacji finansowej i operacyjnej Spółki. Jest to wskaźnik powszechnie stosowany w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób jego obliczania przez różne spółki może się różnić.

Metoda przeliczania na euro

Wybrane dane finansowe przeliczono na euro zgodnie z metodą przeliczania:

- pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania ze zmian w kapitale własnym przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego (kurs na dzień 30.09.2025 wynosił 1 euro – 4,2692 zł; kurs na dzień 31.03.2025 wynosił 1 euro – 4,1839 zł; kurs na dzień 30.09.2024 wynosił 1 euro - 4,2791 zł; kurs na dzień 31.03.2024 wynosił 1 euro - 4,3009 zł);
- pozycje sprawozdania z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla euro obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym (kurs średni w okresie 01.04.2025 – 30.09.2025 wynosił 1 euro – 4,2624 zł; kurs średni w okresie 01.04.2024 – 30.09.2024 wynosił 1 euro – 4,2927 zł).

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 2025/26	IH 2024/25	IH 2025/26	IH 2024/25
Wskaźnik rentowności operacyjnej	1,74%	-2,83%	1,71%	-2,80%
Wskaźnik rentowności EBITDA	2,63%	-2,00%	2,59%	-1,98%
Wskaźnik rentowności netto	0,93%	-3,03%	0,95%	-2,96%
Wskaźnik rentowności aktywów	0,25%	-3,30%	0,37%	-3,12%
Wskaźnik płynności bieżącej	1,02	1,01	1,01	1,00
Wskaźnik płynności szybkiej	0,62	0,54	0,63	0,54
Wskaźnik zadłużenia	0,73	0,75	0,73	0,75
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	2,72	2,95	2,70	2,94
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,15	0,20	0,14	0,19
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,04	1,01	1,03	1,00
Wskaźnik rotacji należności (dni)	62	56	63	56
Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (dni)	74	69	75	69
Wskaźnik rotacji zapasów (dni)	41	51	40	50
Cykl konwersji gotówki (dni)	28	37	28	37

Zaprezentowane powyżej wskaźniki nie są definiowane w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w opinii Zarządu Emitenta stanowią Alternatywne Pomiary Wyników (APM), w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415. Dobór powyższych APM został poprzedzony analizą ich przydatności pod kątem dostarczenia inwestorom wartościowej informacji na temat aktualnej sytuacji finansowej Emitenta. Wskaźniki te ułatwiają ocenę rentowności, płynności, stanu zadłużenia oraz sprawności zarządzania Spółką. Są one powszechnie stosowane w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób ich obliczania przez różne spółki może się różnić.

Metoda obliczania zaprezentowanych wskaźników APM

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

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

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

Wskaźnik rentowności aktywów = zysk netto za ostatnie cztery kwartały / aktywa x 100%

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 za ostatnie cztery kwartały) x 360

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług = (średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług* / przychody za ostatnie cztery kwartały) x 360

Wskaźnik rotacji zapasów = (średni stan zapasów* / przychody za ostatnie cztery kwartały) x 360

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

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

Uzasadnienie stosowania poszczególnych wskaźników

Wskaźnik rentowności operacyjnej – uwzględnia pozostałą działalność operacyjną przy ocenie rentowności sprzedaży. Wyższa wartość wskaźnika oznacza większą operacyjną efektywność funkcjonowania jednostki. Wskaźnik rentowności operacyjnej jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Wskaźnik rentowności operacyjnej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rentowności EBITDA – informuje o udziale zysku operacyjnego (lub straty), powiększonego o amortyzację w sprzedaży przedsiębiorstwa. Wskaźnik rentowności EBITDA jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Wskaźnik ten jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rentowności netto – wskazuje, jaką część przychodów stanowi zysk netto. Otrzymany wynik informuje o tym, w jakim stopniu sprzedaż jest opłacalna (marża zysku netto) oraz w jaki sposób przedsiębiorstwo zarządza stosunkiem kosztów do przychodów. Wskaźnik rentowności netto jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rentowności aktywów – pozwala na sprawdzenie, w jakim stopniu posiadane aktywa ogółem są zdolne do generowania zysku, natomiast zmiany wartości tego wskaźnika w czasie obrazują tendencję dotyczącą umiejętności Zarządu w zakresie wykorzystania aktywów do generowania dochodu. Wskaźnik rentowności aktywów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik płynności bieżącej – pokazuje, jaka jest zdolność firmy do regulowania krótkoterminowych zobowiązań środkami obrotowymi. Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności finansowej. Wskaźnik płynności bieżącej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik płynności szybkiej – jest uzupełnieniem wskaźnika płynności bieżącej. Informuje on o możliwościach Spółki do spłaty swoich krótkoterminowych zobowiązań aktywami o wysokiej płynności (z pominięciem zapasów). Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności w krótkim okresie. Wskaźnik płynności szybkiej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia – to miernik finansowy prezentujący stopień zabezpieczenia spłaty zadłużenia majątkiem przedsiębiorstwa. Zmiany wartości wskaźnika zadłużenia w czasie obrazują zmiany poziomu finansowania majątku firmy z kapitału obcego (niższy poziom wskaźnika oznacza spadek finansowania obcego oraz obniżenie ryzyka związanego ze spłatą zobowiązań). Wskaźnik zadłużenia jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych – pozwala mierzyć stopień zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę zobowiązań obcych przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Wskaźnik ten określa możliwość pokrycia zobowiązań kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego – pozwala mierzyć stopień zaangażowania zobowiązań długoterminowych w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę długoterminowych zobowiązań obcych przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Wskaźnik ten określa możliwość pokrycia zobowiązań długoterminowych kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długoterminowego długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik ten jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami własnymi – informuje o udziale środków własnych w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa. Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami własnymi jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rotacji należności – umożliwia analizę (w dniach) cyklu regulowania należności przez kontrahentów Spółki. Wskaźnik rotacji należności jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług – umożliwia analizę okresu (w dniach), jaki jest wymagany do spłaty przez Spółkę jej zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

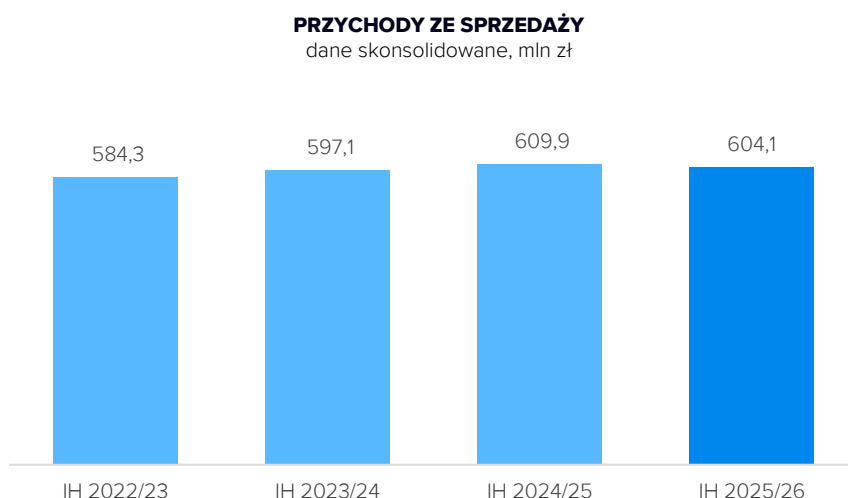
Wskaźnik rotacji zapasów – umożliwia analizę poziomu odnawialności zapasów Spółki (w dniach) w odniesieniu do poziomu sprzedaży. Wskazuje liczbę dni potrzebnych Spółce na odnowienie swoich zapasów dla zrealizowania sprzedaży. Wskaźnik rotacji zapasów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Cykl konwersji gotówki – informuje o liczbie dni, w ciągu których dla sfinansowania cyklu operacyjnego przedsiębiorstwa potrzebny jest dodatkowy kapitał, inny niż zobowiązania krótkoterminowe. Cykl konwersji gotówki jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

2.1. Omówienie sytuacji ekonomiczno-finansowej

Przychody



W pierwszym półroczu 2025/26 skonsolidowane przychody GRODNO wyniosły 604,1 mln zł (-1% rdr), natomiast jednostkowe 600,0 mln zł (-1% rdr). Grupa odnotowała stabilny rdr poziom przychodów, umacniając swoją pozycję rynkową w trudnych warunkach w branży budowlanej i przemyśle, a także silnej konkurencji cenowej.

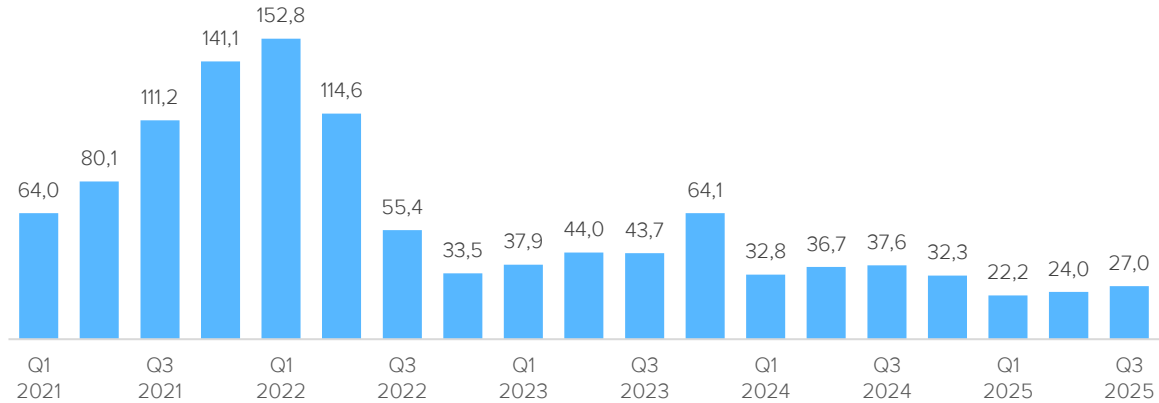
Dynamika produkcji budowlano-montażowej w kwietniu 2025 r. wyniosła -4% rdr, w maju -3% rdr, w czerwcu +2% rdr, w lipcu +1% rdr, w sierpniu -7% rdr oraz we wrześniu +0,2% rdr (źródło danych GUS).

W analizowanym okresie notowano również spadek popytu na rynku OZE. Liczba i moc mikroinstalacji przyłączonych przez Operatorów Systemów Dystrybucyjnych były niższe odpowiednio o ok. 28% rdr oraz 23% rdr (na podstawie danych Polskiego Towarzystwa Przesyłu i Rozdziału Energii Elektrycznej – PTPiREE). Dodatkowo negatywny wpływ na przychody Grupy w dalszym ciągu miał globalny spadek cen hurtowych modułów PV.

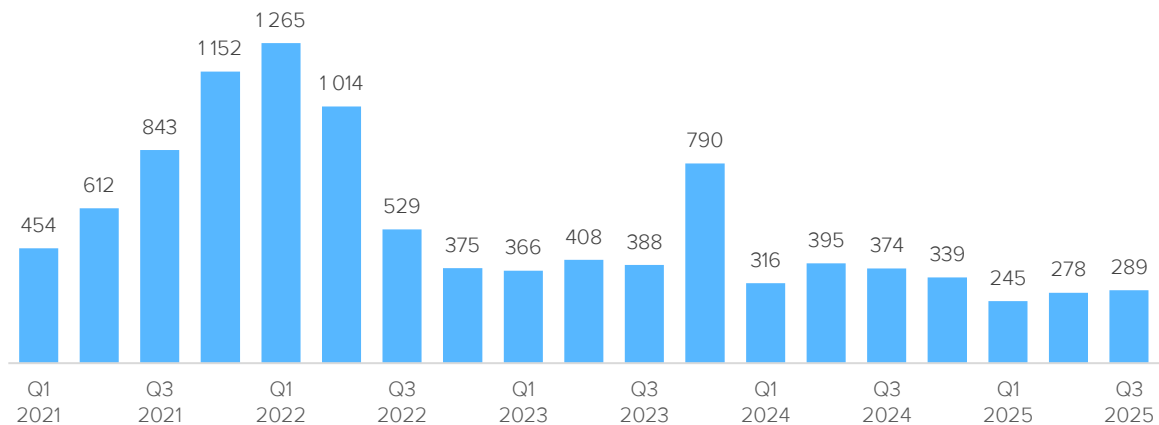
	IH 2025/26 mln zł	IH 2024/25 mln zł	dynamika
Przychody ze sprzedaży	604,1	609,9	-1%
OZE	169,6	188,5	-10%
E-commerce	86,8	81,6	6%

MIKROINSTALACJE ENERGETYCZNE PRZYŁĄCZANE DO SIECI DYSTRYBUCYJNYCH W POLSCE, DANE KWARTALNE

Liczba mikroinstalacji przyłączonych przez Operatorów Systemów Dystrybucyjnych (tys.):



Moc mikroinstalacji przyłączonych przez Operatorów Systemów Dystrybucyjnych (MW):



Uwaga: w zdecydowanej większości dane dotyczą instalacji fotowoltaicznych (PV), wśród których dominują mikroinstalacje prosumenckie przyłączone do sieci na podstawie zgłoszenia.

Źródło: Polskie Towarzystwo Przesyłu i Rozdziału Energii Elektrycznej (PTPIREE); <https://ptpiree.pl/mikroinstalacje-w-polsce/>

W pierwszym półroczu 2025/26 o 2,1 mln zł do poziomu 3,8 mln zł (+119% rdr) wzrosły pozostałe przychody operacyjne, co związane było m. in. z częściowym rozwiązaniem odpisów na zapas pomp ciepła, które zostały sprzedane.

Koszty

W wyniku skutecznych działań optymalizacyjnych, łączne koszty operacyjne bez wartości sprzedanych towarów i materiałów w pierwszym półroczu 2025/26 spadły o 8% rdr.

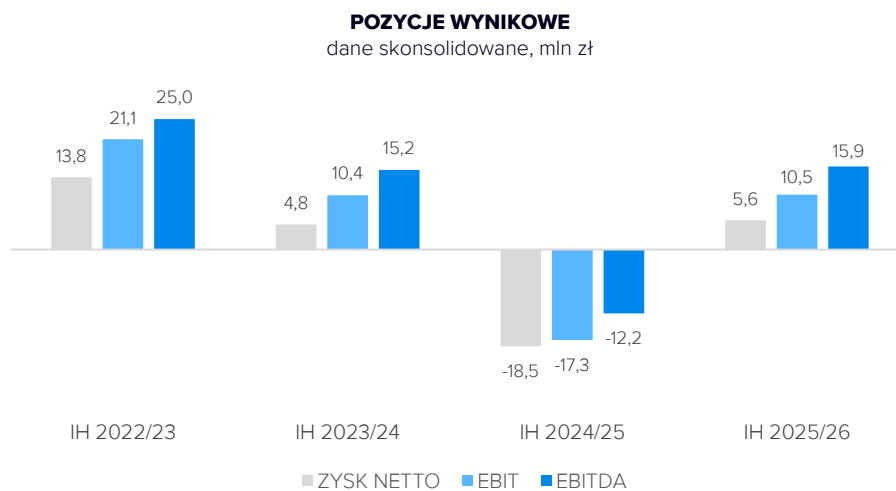
Wpływ na spadek kosztów operacyjnych miał przede wszystkim spadek kosztów świadczeń pracowniczych o 15% rdr do wartości 50,2 mln zł. Grupa odnotowała również spadek zużycia materiałów i energii (-11% rdr) oraz pozostałych kosztów rodzajowych (-4% rdr).

Pozostałe koszty operacyjne wyniosły 1,3 mln zł wobec 18,4 mln zł w okresie porównawczym, kiedy na wysoki poziom tej pozycji wpłynęło przede wszystkim dokonanie odpisu księgowego w wysokości 16,2 mln zł aktualizującego wartość zapasów pomp ciepła.

Koszty finansowe w pierwszym półroczu 2025/26 wyniosły blisko 4,1 mln zł, co oznacza spadek o 13% rdr, wynikający ze spadku kosztów obsługi zadłużenia.

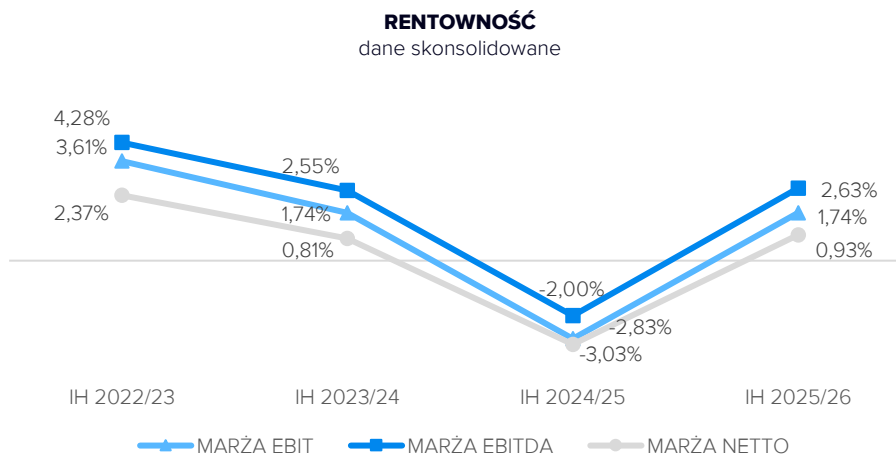
Utrzymujący się w ostatnich kwartałach spadek kosztów stanowi odwrócenie trendu systematycznego wzrostu rdr kosztów operacyjnych Grupy z wcześniejszych okresów.

Wyniki



W pierwszym półroczu 2025/26 Grupa zwiększyła poziom pozycji wynikowych i rentowności na każdym poziomie sprawozdania z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów. W ujęciu skonsolidowanym wskaźnik EBITDA wyniósł 15,9 mln zł, zysk z działalności operacyjnej 10,5 mln zł oraz zysk netto 5,6 mln zł. Stanowi to istotną różnicę wobec ujemnych poziomów odnotowanych w analogicznym okresie przed rokiem, kiedy na wyniki negatywnie wpłynął dokonany odpis księgowy w wysokości 16,2 mln zł.

Należy mieć na uwadze, że wyniki Grupy w analizowanym okresie pozostawały pod presją trudnej sytuacji w branży budowlanej i przemyśle, silnej konkurencji cenowej, a także spadku popytu na rynku OZE.



Bilans

Suma bilansowa Grupy według stanu na dzień 30 września 2025 r. wyniosła 492,9 mln zł i była o 22,4 mln zł wyższa wobec stanu na dzień 31 marca 2025 r. (+5%).

Grupa odnotowała spadek aktywów trwałych o 4,7 mln zł do poziomu 146,3 mln zł (-3%), wynikający głównie ze spadku rzeczowych aktywów trwałych w związku z naliczoną amortyzacją bieżącego okresu.

Aktywa obrotowe Grupy wzrosły o 27,1 mln zł do poziomu 346,6 mln zł (+8%), głównie w związku ze wzrostem należności z tytułu dostaw i usług o 17,9 mln zł (+9%), zapasów bieżących o 7,8 mln zł (+6%) oraz środków pieniężnych o 1,4 mln zł (+64%).

Po stronie pasywów Grupy, kapitał własny wyniósł 132,5 mln zł i w związku z dodatnim wynikiem finansowym wzrósł o 5,6 mln zł wobec stanu na dzień 31 marca 2025 r. (+4%).

Zobowiązania długoterminowe Grupy wyniosły 19,3 mln zł i były niższe o 3,9 mln zł (-17%), głównie w związku z redukcją długoterminowych kredytów i pożyczek oraz zobowiązań z tytułu leasingu.

Zobowiązania krótkoterminowe Grupy wyniosły 341,1 mln zł i wzrosły o 20,7 mln zł (+6%), na co złożyły się głównie:

- wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 22,5 mln zł do poziomu 249,8 mln zł (+10%),
- wzrost stanu krótkoterminowych kredytów i pożyczek o 5,6 mln zł do poziomu 56,7 mln zł (+11%), związany ze wzrostem wykorzystania kredytu w rachunku bieżącym,
- spadek innych zobowiązań finansowych o 4,7 mln zł do poziomu 30,9 mln zł (-13%), związany z mniejszym wykorzystaniem finansowania w postaci faktoringu odwrotnego,
- spadek zobowiązań z tytułu leasingu o 1,9 mln zł do poziomu 2,7 mln zł (-41%),

W ujęciu jednostkowym kluczowe pozycje bilansu GRODNO S.A. wykazywały zbliżone tendencje do omówionych powyżej pozycji skonsolidowanych.

W analizowanym okresie Grupa wygenerowała dodatnie przepływy pieniężne z podstawowej działalności operacyjnej, a także zredukowała poziom zadłużenia finansowego. Na dzień 30 września 2025 r. Grupa dysponowała wolnymi środkami w ramach kredytu w rachunku bieżącym oraz w ramach limitu w faktoringu odwrotnym.

Na dzień 30 września 2025 r. zostały naruszone kowenanty finansowe zawarte przez Grupę w umowach kredytowych / faktoringowych. Zarząd Emitenta na bieżąco prowadzi rozmowy z instytucjami finansującymi w zakresie poziomu wskaźników zawartych w umowach. Grupa uzyskała czasową zgodę głównego Banku finansującego - PKO BP S.A. - na przekroczenie zalecanych poziomów kowenantów w zawartych umowach kredytowych. Z drugą instytucją finansującą (Credit Agricole Bank Polska S.A.), w której Grupa ma udostępnioną część finansowania w postaci faktoringu odwrotnego, Zarząd Emitenta jest w trakcie rozmów. Niemniej jednak Zarząd nie identyfikuje znaczącego ryzyka dla Spółki i Grupy związanego z tymi rozmowami.

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

Główne czynniki, które wpłynęły na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w analizowanym okresie zostały przedstawione w pkt. 2.1. Ponadto do istotnych zdarzeń należy zaliczyć:

a) Szacunkowe przychody za październik i listopad 2025 r.

Szacunkowe przychody za październik 2025 r., zgodnie z raportem ESPI 29/2025:

	październik 2025	październik 2024	dynamika
Przychody ze sprzedaży	103,7	108,2	-4%
OZE	21,8	29,0	-25%
E-commerce	17,1	15,6	10%

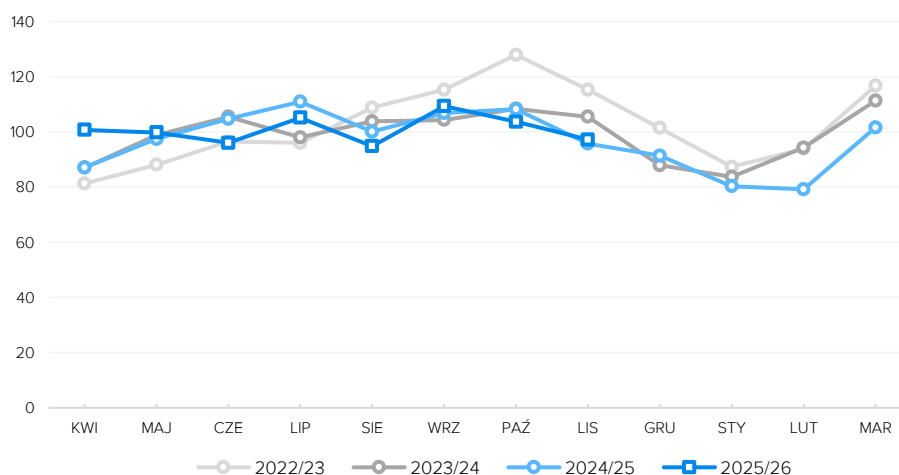
Szacunkowe dane za listopad 2025 r., zgodnie z raportem ESPI 31/2025:

	listopad 2025	listopad 2024	dynamika	kwiecień- listopad 2025	kwiecień-listopad 2024	dynamika
Przychody ze sprzedaży	97,2	95,7	2%	807,7	813,8	-1%
OZE	22,0	25,1	-12%	214,1	242,6	-12%
E-commerce	16,1	12,9	25%	120,4	110,1	9%

Na dynamikę przychodów Grupy w październiku i listopadzie 2025 r. wpłynęła w dużym stopniu niższa sprzedaż w segmencie OZE związana z dalszym spadkiem popytu i liczby realizowanych na tym rynku inwestycji, m. in. w związku z zakończeniem programu Mój Prąd 6.0. W listopadzie 2025 r. odnotowano lekkie ożywienie w branży elektrotechnicznej, niemniej przychody Grupy pozostawały pod presją silnej konkurencji cenowej. Grupa kontynuowała wzrost sprzedaży i udziału kanału e-commerce.

MIESIĘCZNE PRZYCHODY GRODNO S.A.

Dane skonsolidowane, mln zł



b) Strategia GRODNO S.A. na lata 2025/26 - 2029/2030

W dniu 1 października 2025 r. Zarząd Spółki przyjął, a Rada Nadzorcza Spółki zatwierdziła strategię Spółki na lata obrotowe 2025/26 - 2029/30. Strategia została opublikowana raportem ESPI w dniu 2 października 2025 r. Główne założenia strategii są dostępne na stronie internetowej:

<https://www.grodno.pl/espi-28-2025-strategia-grodno-s-a-na-lata-2025-26-2029-2030>

Podsumowanie strategii zamieszczone zostało również w pkt. 3.1.4 niniejszego sprawozdania.

c) Zatwierdzenie strategii ESG i dekarbonizacji

W dniu 18 lipca 2025 r. Zarząd GRODNO S.A. podjął uchwałę ws. zatwierdzenia strategii ESG i dekarbonizacji Grupy GRODNO na lata 2025-2029. Kluczowe założenia powyższej strategii są dostępne na stronie internetowej: [grodno.pl/espi-19-2025-zatwierdzenie-strategii-esg-i-dekarbonizacji](https://www.grodno.pl/espi-19-2025-zatwierdzenie-strategii-esg-i-dekarbonizacji)

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

Na działalność i wyniki Grupy w najbliższych kwartałach wpływ będą miały następujące czynniki:

Wewnętrzne

- optymalizacja procesów operacyjnych wewnątrz Grupy,
- dalsza optymalizacja kosztów logistyki i magazynowania,
- wzrost udziału sprzedaży w kanale internetowym B2B,
- wsparcie procesu sprzedaży dzięki systemowi CRM,
- rozwój nowych segmentów produktowych,
- implementacja rozwiązań AI, zgodnie ze strategią GRODNO.

Zewnętrzne

- dynamika branży budowlano-montażowej i przemysłowej,
- utrzymanie dofinansowań w programach wpływających na możliwość realizacji projektów w obszarze efektywności energetycznej,
- poziom hurtowych cen modułów fotowoltaicznych na światowych rynkach,
- stopień absorpcji funduszy UE,
- przyspieszenie procesów konsolidacyjnych rynku elektrotechnicznego,
- sytuacja na rynku pracy,
- sytuacja gospodarcza, w tym potencjalny dalszy wzrost cen w gospodarce,
- wahania kursów walut i cen surowców, poziom inflacji i stóp procentowych.

2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych

Emitent nie publikował prognoz na bieżący rok obrotowy.

3. PODSTAWOWE INFORMACJE

3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO

3.1.1. Profil działalności

Grupa GRODNO, będąca największym polskim dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych, jest dostawcą kompleksowych i unikalnych rozwiązań budynkowych. Aktywnie rozwija segment odnawialnych źródeł energii pod kątem instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła i stacji ładowania pojazdów. Głównym celem działalności Grupy jest zapewnienie inwestorowi i instalatorowi kompleksowych i efektywnych energetycznie rozwiązań, w zakresie każdego rodzaju instalacji oraz do każdego typu obiektu budowlanego.

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

Działalność Grupy Emitenta obejmuje sześć segmentów:

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

Grupa GRODNO dysponuje jedną z najbardziej rozbudowanych sieci sprzedaży wśród niezależnych dystrybutorów materiałów elektrotechnicznych. Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania składają się na nią 92 oddziały (w tym 80 GRODNO S.A. i 12 franczyzowych), zlokalizowane na terenie całej Polski. Wszystkie punkty sprzedaży zaopatrywane są przez nowoczesny Magazyn Centralny mieszczący 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, która na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania obejmuje spółki zależne INEGRO Sp. z o.o. i GRODNO ADRIA d.o.o. Wszystkie spółki zależne podlegają konsolidacji metodą pełną.

Podmiot zależny	Siedziba	KRS REGON NIP	Udział w kapitale zakładowym (pośrednio i bezpośrednio)	Udział głosów na zgromadzeniu wspólników/WZ (pośrednio i bezpośrednio)	Wartość kapitału zakładowego
INEGRO Sp. z o.o.	Warszawa ul. Dobra 26/6A	KRS 0000529053 REGON 147487287 NIP 5342500748	100%	100%	4 946 150 zł
GRODNO ADRIA d.o.o.	Rijeka, Chorwacja, Škurinjska cesta 1	MBS: 040463495 OIB: 56587857818	100%	100%	2 600 euro

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

W okresie objętym raportem oraz po jego zakończeniu nie wystąpiły.

3.1.4. Strategia Grupy Kapitałowej

W dniu 1 października 2025 r. Zarząd Spółki przyjął, a Rada Nadzorcza Spółki zatwierdziła strategię na lata obrotowe 2025/26 - 2029/30.

Założenia i fundamenty

Nowa strategia została zbudowana w oparciu o dwa kluczowe megatrendy, które w najbliższych latach będą kształtować gospodarkę i branżę elektrotechniczną: rewolucję sztucznej inteligencji oraz transformację energetyczną. Wykorzystanie potencjału sztucznej inteligencji pozwoli GRODNU zwiększyć efektywność operacyjną, automatyzować procesy i podnieść jakość obsługi klienta. Z kolei transformacja energetyczna otwiera przed GRODNEM możliwości w zakresie rozwoju rynku, asortymentu i usług.

Strategia łączy perspektywę długoterminową z elastycznym podejściem do bieżących wyzwań rynkowych. Misja GRODNA „Elektryzujemy Świat!” odzwierciedla ambicję bycia siłą napędową w branży elektrotechnicznej, natomiast wizja „Dzięki nam płynie prąd: dostarczamy sprawdzone rozwiązania w zakresie elektrotechniki. Inspirujemy i wspieramy naszych partnerów” podkreśla rolę GRODNA jako zaufanego partnera i innowatora.

Pięć filarów strategii rozwoju

Strategia na lata obrotowe 2025/26 - 2029/30 opiera się na pięciu filarach:

1. Obsługa klienta wspierana sztuczną inteligencją – kluczowym elementem tego filaru będzie wdrożenie zaawansowanych narzędzi opartych na sztucznej inteligencji, które będą wspierać klientów i pracowników w codziennych procesach.
2. Inteligentna logistyka – wykorzystanie sztucznej inteligencji, automatyzacji i robotyzacji, aby stworzyć łańcuch dostaw, który jest jednocześnie wydajny, elastyczny i w pełni zintegrowany z oczekiwaniami klienta.
3. Partner transformacji energetycznej – rozwijanie roli kompleksowego partnera dla rynku OZE, wspierającego klientów w całym procesie inwestycyjnym, przy wykorzystaniu szerokiej i spójnej

oferty rozwiązań energetycznych i kompetencji doradczych, wspieranych przez cyfrowe narzędzia.

4. Ekosystem i partnerstwo – budowanie i integracja ekosystemu partnerów - producentów, klientów, inwestorów, instytucji finansowych, firm logistycznych, dostawców technologii oraz pracowników - w jeden spójny system współpracy.
5. Zrównoważony rozwój - działania na rzecz ochrony środowiska, odpowiedzialności społecznej oraz etycznego prowadzenia biznesu.

Cele biznesowe na lata 2025/26-2029/30

Realizacja celów biznesowych. na lata obrotowe 2025/26–2029/30 jest ściśle powiązana z misją i wizją GRODNO. Zarząd wyznaczył ambitne, ale realistyczne cele finansowe, które będą realizowane poprzez konsekwentne wdrażanie pięciu filarów strategii.

Zarząd dąży do osiągnięcia 2 miliardów złotych sprzedaży oraz rentowności EBITDA na poziomie minimum 5%. Osiągnięcie tych celów będzie możliwe dzięki dalszej ekspansji sieci sprzedaży, rozwojowi nowoczesnych kanałów dystrybucji, wdrażaniu cyfrowych narzędzi wspieranych sztuczną inteligencją oraz umacnianiu pozycji GRODNO jako partnera transformacji energetycznej w Polsce.

Konsekwentna cyfryzacja procesów, automatyzacja i robotyzacja logistyki, rozwój oferty o wysokiej wartości dodanej oraz efektywne zarządzanie kosztami pozwolą zwiększać skalę działalności bez proporcjonalnego wzrostu kosztów operacyjnych, a tym samym zapewnić satysfakcjonujące wyniki finansowe nawet przy dynamicznym wzroście sprzedaży i udziału w rynku.

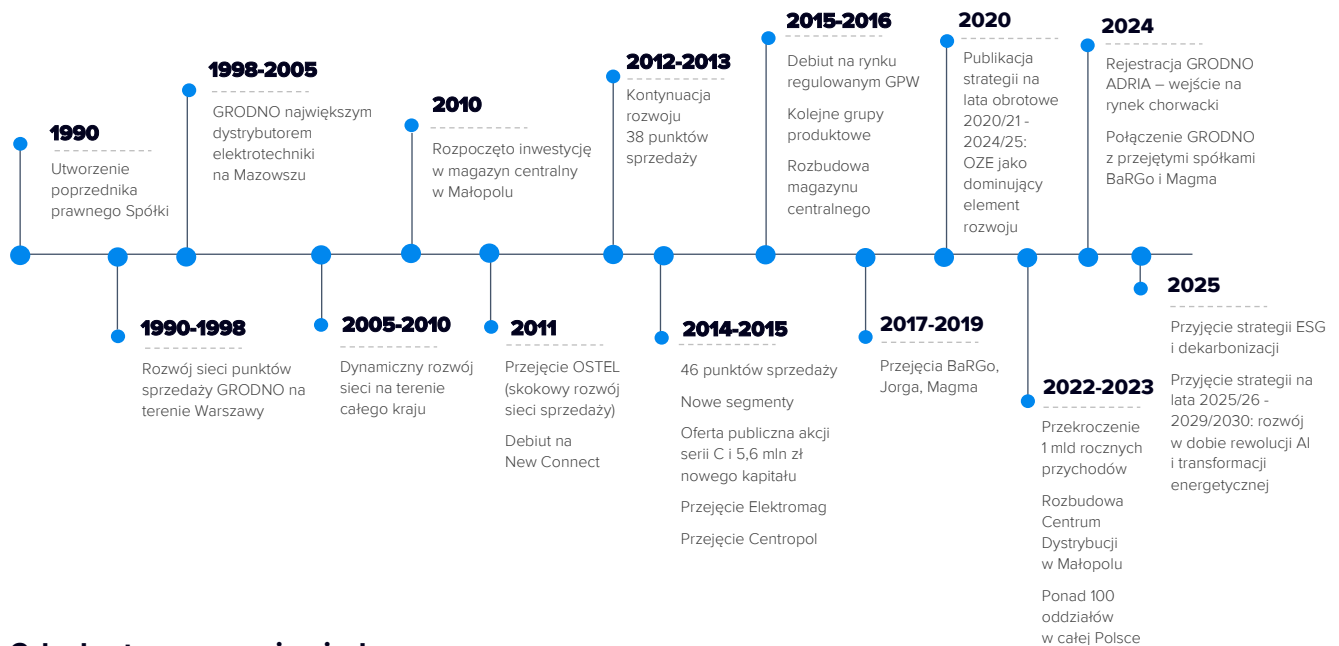
W ciągu pięciu lat GRODNO planuje przeznaczyć na inwestycje 120 milionów złotych. Środki te zostaną skierowane m.in. na rozwój infrastruktury logistycznej i handlowej, automatyzację procesów, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań cyfrowych oraz finansowanie nowych obszarów działalności. Inwestycje te są kluczowe dla realizacji strategii i budowania długoterminowej przewagi konkurencyjnej

Dokument zawierający opis głównych założeń powyższej strategii jest dostępny na stronie:
<https://www.grodno.pl/espi-28-2025-strategia-grodno-s-a-na-lata-2025-26-2029-2030>

3.2. Jednostka dominująca

3.2.1. Podstawowe informacje korporacyjne

NAZWA (FIRMA)	Grodno Spółka Akcyjna
FORMA PRAWNA	Spółka Akcyjna
KRAJ SIEDZIBY	Polska
SIEDZIBA	Michałów-Grabina
ADRES	ul. Kwiatowa 14, 05-126 Michałów-Grabina
KRS	0000341683
NUMER TELEFONU	+48 22 772 45 15
ADRES INTERNETOWY	www.grodno.pl
KONTAKT DLA INWESTORÓW	ri@grodno.pl



Członkostwo w organizacjach



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 Sadowego pod numerem KRS: 0000341683 (sygn. akt WA.XIV NS-REJ.KRS/33952/13/5 60). Czas trwania Spółki jest nieoznaczony.

Kapitał podstawowy

Kapitał podstawowy Emitenta dzieli się na 15.381.861 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda, w tym:

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

Dodatkowe dokumenty dotyczące Spółki

Na stronie internetowej Spółki www.grodno.pl w zakładce Inwestorzy udostępniono następujące dokumenty:

- Statut Emitenta,
- Regulamin Rady Nadzorczej,
- Polityka Wynagrodzeń Zarządu i Rady Nadzorczej,
- prospekt emisyjny sporządzony w związku z ubieganiem się o dopuszczenie akcji serii B, C, D do obrotu na rynku regulowanym GPW,
- historyczne informacje finansowe.

Informacje o zrealizowanej strategii podatkowej za lata podatkowe 2020/21, 2021/22, 2022/23 i 2023/24 znajdują się na stronie internetowej www.grodno.pl w zakładce Inwestorzy / Dokumenty korporacyjne.

3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza

Zarząd

Obecny skład Zarządu GRODNO S.A.:

- Andrzej Jurczak – Prezes Zarządu
- Marcin Gardas – Wiceprezes Zarządu

Rada Nadzorcza

Obecny skład Rady Nadzorczej GRODNO S.A.:

- Romuald Wojtkowiak – Przewodniczący Rady Nadzorczej, Sekretarz Rady Nadzorczej
- Rafał Skowroński – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Beata Pniewska-Prokop – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Filipowski – Członek Rady Nadzorczej
- Arkadiusz Mastalerek - Członek Rady Nadzorczej

Komitety Audytu:

- Romuald Wojtkowiak – Przewodniczący Komitetu Audytu
- Beata Pniewska-Prokop – Członek Komitetu Audytu
- Rafał Skowroński – Członek Komitetu Audytu

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

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką

W dniu 1 grudnia 2025 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, dokonał rejestracji zmian w statucie Spółki wprowadzonych Uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki w dniu 26 czerwca 2025 r. O rejestracji Zarząd poinformował raportem ESPI 30/2025 w dniu 2 grudnia 2025 r. Wykaz zmian jest dostępny na stronie: <https://www.grodno.pl/espi-30-2025-rejestracja-przez-sad-z-zmian-w-statucie>

W dniu 2 grudnia 2025 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, dokonał rejestracji zmian w statucie Spółki wprowadzonych Uchwałą nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki w dniu 30 września 2025 r. O rejestracji Zarząd poinformował raportem ESPI 32/2025 w dniu 2 grudnia 2025 r. Wykaz zmian jest dostępny na stronie: <https://www.grodno.pl/espi-32-2025-rejestracja-przez-sad-zmian-w-statucie>

3.2.3. Akcjonariat

Tabela poniżej przedstawia akcjonariuszy Spółki posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki według stanu na dzień przekazania niniejszego raportu, wraz ze wskazaniem zmian od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego (19 sierpnia 2025 r.), zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale	Liczba głosów	% udział głosów	Zmiana w okresie (szt. akcji)	Zmiana w okresie (liczba głosów)
Jarosław Jurczak	5 069 040	32,95%	10 069 040	39,67%	Bez zmian	Bez zmian
Andrzej Jurczak	3 048 821	19,82%	6 071 321	23,92%	Bez zmian	Bez zmian
Monika Jurczak	1 999 321	13,00%	3 976 821	15,67%	Bez zmian	Bez zmian
Pozostali	5 264 679	34,23%	5 264 679	20,74%	Bez zmian	Bez zmian
Razem	15 381 861	100,00%	25 381 861	100,00%		

Zestawienie stanu posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta

Poniższa tabela przedstawia akcje Spółki będące w posiadaniu, pośrednio lub bezpośrednio, członków Zarządu i Rady Nadzorczej na dzień sporządzenia niniejszego raportu, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego (19 sierpnia 2025 r.).

Osoba	Funkcja	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana w okresie (szt. akcji)
Andrzej Jurczak	Prezes Zarządu	3 048 821	19,82%	Bez zmian
Marcin Gardas	Wiceprezes Zarządu	57 489	0,37%	Bez zmian
Romuald Wojtkowiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Rafał Skowroński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Beata Pniewska-Prokop	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Tomasz Filipowski	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Arkadiusz Mastalerek	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian

Informacje o znanych Emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Według wiedzy Emitenta nie istnieją.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W Spółce nie funkcjonuje system kontroli akcji pracowniczych.

Informacja o akcjach własnych posiadanych przez Emitenta

Emitent nie posiada akcji własnych.

3.2.4. Zatrudnienie

Zatrudnienie Emitenta według rodzaju zatrudnienia:

Na dzień	Liczba osób	Umowa o pracę	Umowa zlecenia	Umowa o dzieło
30.09.2025	663	652	11	0
30.09.2024	739	728	11	0

Zatrudnienie na umowę o pracę według pełnionych funkcji w Spółce.

Na dzień	Zarząd i Dyrekcja	Administracja	Pozostali pracownicy
30.09.2025	131	64	457
30.09.2024	140	67	521

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej GRODNO, uwzględniające pracowników spółek GRODNO, INEGRO, GRODNO ADRIA na dzień 30 września 2025 r. z tytułu umów o pracę wyniosło 656 osób, a wraz z umowami o dzieło i zleceniami 667 osób.

4. OPIS DZIAŁALNOŚCI

4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO

Grupa GRODNO, będąca największym polskim dystrybutorem artykułów elektrotechnicznych, jest dostawcą kompleksowych i unikalnych rozwiązań budynkowych. Aktywnie rozwija segment odnawialnych źródeł energii pod kątem instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła i stacji ładowania pojazdów. Głównym celem działalności Grupy jest zapewnienie inwestorowi i instalatorowi kompleksowych i efektywnych energetycznie rozwiązań, w zakresie każdego rodzaju instalacji oraz do każdego typu obiektu budowlanego.

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

Działalność Grupy Emitenta obejmuje sześć segmentów:

 DYSTRYBUCJA MATERIAŁÓW ELEKTROINSTALACYJNYCH Ogólnopolska sieć sprzedaży, Szeroki asortyment	 OZE Kompleksowe rozwiązania PV, HVAC & HEPAC	 OŚWIETLENIE Audyt i projektowanie rozwiązań oświetleniowych
 AUTOMATYKA BUDYNKOWA Alarmy, kontrola dostępu, telewizja przemysłowa, systemy p.poż, systemy automatyki budynkowej	 ROZWIĄZANIA DLA PRZEMYSŁU Automatyka i elektryka przemysłowa, Dostawa komponentów elektrycznych	 KABLE I PRZEWODY Kompleksowa oferta kabli i przewodów dla energetyki, budownictwa i przemysłu

4.1.1. Dystrybucja

Dystrybucja materiałów elektrotechnicznych stanowi główny obszar działalności Emitenta. Sprzedaż odbywa się poprzez sieć 92 oddziałów (w tym 80 GRODNO S.A. i 12 franczyzowych), zlokalizowanych na terenie całej Polski. Punkty sprzedaży zaopatrywane są przez nowoczesne centrum magazynowe zlokalizowane w Małopoli (woj. mazowieckie). W ofercie znajdują się towary wszystkich znaczących dostawców krajowych i zagranicznych oraz produkty w marce własnej.

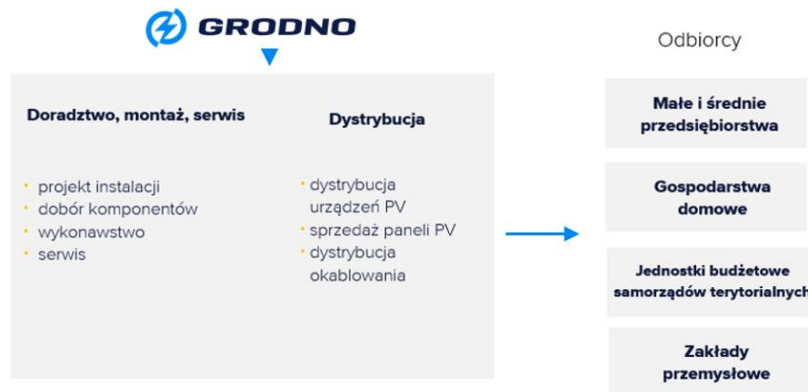
Ofertę asortymentową Emitenta obejmują:

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

4.1.2. Odnawialne źródła energii (OZE)



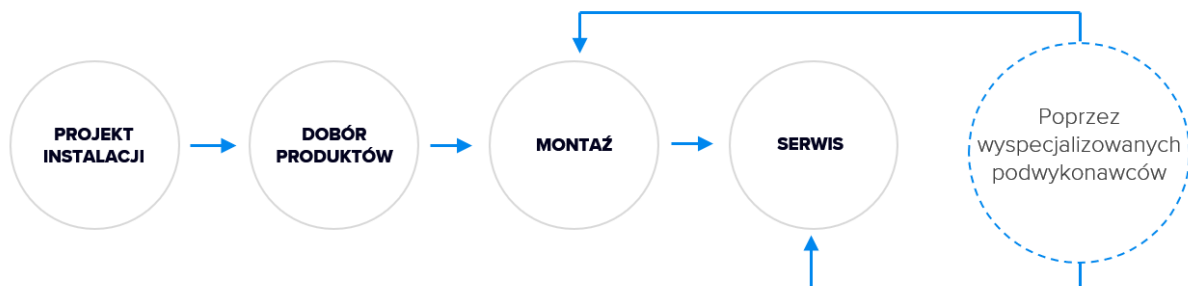
Fotowoltaika



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

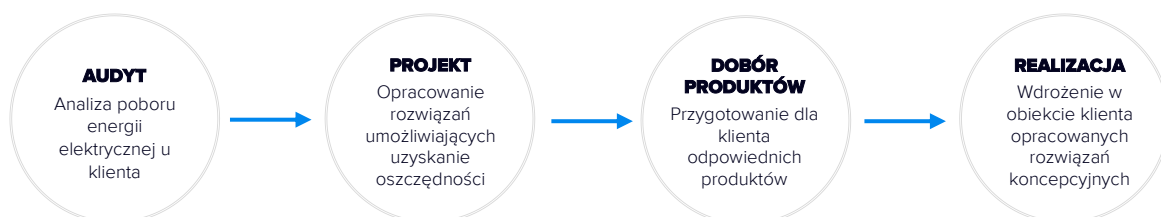
Pompy ciepła

Segment działalności uruchomiony w 2015 r. na bardzo wczesnym etapie zmian rynkowych dotyczących elektryfikacji ogrzewania. Obecnie GRODNO dysponuje kompleksową ofertą pomp ciepła i elementów instalacji grzewczych wszystkich wiodących producentów na rynku polskim. Poza asortymentem, Grupa oferuje również pełne doradztwo techniczne w tym obszarze.



4.1.3. Oświetlenie

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



Audyt oświetleniowy

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

Inżynieria oświetleniowa

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

Pozostałe

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

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

W lutym 2020 r. Grupa GRODNO otworzyła salon oświetlenia Lumiart działający obecnie przy ul. Dobrej 26 w Warszawie, w którym oferowane są oprawy oświetleniowe, źródła światła i osprzęt instalacyjny klasy premium.

4.1.4. Automatyka budynkowa

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

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

4.1.5. Rozwiązania dla przemysłu

Grupa GRODNO prowadzi sprzedaż produktów oraz oferuje usługi doboru asortymentu i doradztwa dla firm produkcyjnych, producentów maszyn i integratorów systemów. Centrum Dystrybucji wraz z magazynami lokalnymi w punktach sprzedaży na terenie całej Polski zapewniają szybką dostawę produktów, redukując czas i koszty przestojów. Ponadto Grupa oferuje wsparcie w zakresie wdrożenia nowoczesnych rozwiązań automatyki i elektryki przemysłowej oraz naprawy urządzeń automatyki przemysłowej, elektroniki i energoelektroniki.

4.1.6. Kable i przewody

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

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

4.2. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia

Grupa GRODNO prowadzi działalność głównie na krajowym rynku. Odbiorcami oferowanych towarów, usług i rozwiązań 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. Grupa odbiorców jest zdywersyfikowana, żaden odbiorca nie posiada istotnego udziału w przychodach ze sprzedaży.

Tabela: struktura sprzedaży Grupy GRODNO według grup klientów (dane skonsolidowane w tys. zł):

Grupa Klientów	IH 2025/26		IH 2024/25		
	Wartość sprzedaży	Udział	Wartość sprzedaży	Udział	Dynamika
Wykonawca	352 563	58%	373 691	61%	-6%
Dystrybucja	147 711	24%	154 610	25%	-4%
Przemysł	68 644	11%	46 760	8%	47%
Utrzymanie ruchu	23 545	4%	21 730	4%	8%
Indywidualni	11 401	2%	13 126	2%	-13%
Powiązane	192	0%	3	0%	-
Suma	604 056	100%	609 921	100%	-1%

Kluczowymi dostawcami Grupy GRODNO są producenci materiałów elektrotechnicznych, fotowoltaicznych oraz kabli i przewodów. Baza dostawców jest zdywersyfikowana, żaden z nich nie posiada istotnego udziału w zaopatrzeniu Grupy.

Emitent współpracuje m. in. z dostawcami:

- Aks – producent systemów elektroinstalacyjnych do zarządzania trasami kablowymi, kanałów i listew elektroinstalacyjnych oraz rur elektroinstalacyjnych,
- Baks – producent systemów prowadzenia kabli i przewodów,
- Eaton Electric – producent najwyższej jakości automatyki przemysłowej, aparatury sygnalizacyjnej, łączeniowej, zabezpieczającej i instalacyjnej oraz systemów rozdziału energii niskiego napięcia,

- Elko Bis – producent kompleksowych systemów odgromowych, piorunochronnych oraz uziemień,
- Eti – producent aparatury do zabezpieczania instalacji elektrycznych, automatyki przemysłowej i rozdzielnic,
- F&F – polski producent specjalizujący się w automatyce domowej i przemysłowej oraz elektronicznych urządzeniach sterujących,
- Huawei – producent i globalny dostawca inwerterów i magazynów energii,
- Ja Solar – producent modułów fotowoltaicznych,
- Kontakt Simon – producent osprzętu elektroinstalacyjnego,
- Ledvance – producent źródeł światła oraz opraw oświetleniowych,
- Milwaukee – wiodący na świecie producent profesjonalnych, wytrzymałych elektronarzędzi, narzędzi ręcznych, akcesoriów oraz systemów przechowywania,
- NKT Cables – producent kabli i przewodów,
- Nowodvorski – wiodący polski producent specjalizujący się w projektowaniu i produkcji dekoracyjnych lamp oraz kompleksowych systemów oświetleniowych,
- Rosa – producent słupów i masztów oświetleniowych oraz opraw LED,
- Schneider – globalna firma, specjalizująca się w zarządzaniu energią elektryczną,
- Signify Poland – producent źródeł światła, opraw oświetleniowych i osprzętu do oświetlania wnętrz i terenów zewnętrznych,
- Solplanet – producent inwerterów i magazynów energii.

5. POZOSTAŁE INFORMACJE

5.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

5.1.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem rynkowym Emitenta

Ryzyko związane z ogólną sytuacją gospodarczą

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

Ryzyko związane z konkurencją

Na wyniki finansowe osiąmane 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 największym polskim dystrybutorem elektrotechniki. Strategia działania Grupy Emitenta koncentruje się na umacnianiu pozycji rynkowej i powiększaniu przewagi konkurencyjnej poprzez dywersyfikację portfolio oferowanych artykułów oraz świadczenie kompleksowych usług i rozwiązań elektrotechnicznych, a także 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 hurtownice zrzeszające 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 potencjalnie negatywny wpływ na poziom marż, a także 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 optymalnych dostawców sprzętu, spełniających 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, osiągane 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 ujednolicenia 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 osiągane wyniki finansowe.

Ryzyko zmian stóp procentowych

Grupa Emitenta korzysta z kredytów finansujących zarówno działalność bieżącą, jak i inwestycje. Zobowiązania kredytowe, leasingowe oraz z tytułu faktoringu 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 zobowiązań finansowych, 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 osiągane przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko kursowe/walutowe

Działalność realizowana przez Grupę GRODNO polega m.in. na dystrybuowaniu urządzeń i sprzętu elektrotechnicznego, głównie na rynku polskim. Część oferowanego asortymentu wytwarzana jest przez zagranicznych producentów, którzy rozliczają się ze swoimi odbiorcami w walutach obcych (głównie USD i euro). W związku z powyższym zakupy walutowe mogą mieć znaczący wpływ na cenę zamawianych towarów i w efekcie wpływać na realizowane marże. Deprecjacja złotego względem USD lub euro może

negatywnie wpłynąć na prezentowane skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej Emitenta.

Ryzyko związane z cenami surowców

Zarząd Emitenta identyfikuje ryzyko związane ze zmianami cen surowców wykorzystywanych do produkcji towarów wchodzących w skład oferty Grupy GRODNO. W niektórych przypadkach (np. kable) udział ceny surowca w cenie towaru stanowi ok. 90%, a kable należą do istotniejszych pozycji asortymentowych Grupy. Bardzo duża zmienność cen surowców i kursów walut (obydwa czynniki są ze sobą ściśle powiązane) powoduje, że ustalenie optymalnego poziomu zapasów i całkowite uniknięcie ryzyka zmian wartości towaru jest bardzo trudne. Zarząd stara się minimalizować wpływ ryzyka zmian cen surowców na bieżąco optymalizując zapasy magazynowe oraz stosując bezpieczną politykę zakupową Spółki. 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 wysokie.

Ryzyko związane z dostępnością towarów

Zarząd Emitenta ocenia, że wahania w dostępności towarów u producentów i nieregularność dostaw w relacji do wysokiego popytu na poszczególne grupy asortymentowe znacznie utrudniają ustalenie optymalnego poziomu zapasów umożliwiającego zapewnienie ciągłości dostaw do klientów. Może to prowadzić do potencjalnej utraty części sprzedaży związanej z brakiem dostępności towarów.

Ryzyko związane z presją na wzrost wynagrodzeń

Koszty wynagrodzeń są istotną pozycją kosztową Grupy GRODNO. W przeszłych okresach Grupa odnotowywała regularny wzrost tej pozycji kosztów. Co więcej, należy liczyć się z utrzymaniem zjawiska presji na wysokość wynagrodzeń. 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 przełożyć się na spadek przychodów i marż operacyjnych całej Grupy Emitenta. Ze względu na sytuację na rynku pracy w Polsce, nie można wykluczyć, iż oczekiwania dotyczące wysokości wynagrodzeń mogą w dalszym ciągu wzrastać.

Ryzyko związane z wojną na Ukrainie

Ryzyko dla otoczenia rynkowego Grupy Emitenta może w przyszłości stwarzać rozwój wojny na Ukrainie i jej potencjalny wpływ na sytuację makroekonomiczną w Polsce. Elementem tego ryzyka może być wpływ wojny na nasilenie procesów inflacyjnych lub wzrost kursów walut przekładające się na możliwy wzrost kosztów, a także wahania cen surowców takich jak miedź czy stal. Należy jednak zaznaczyć, iż w ocenie Zarządu do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania konflikt ten nie wpływał w sposób istotny na działalność i sytuację finansową Spółki oraz Grupy Kapitałowej. W obecnej sytuacji trudno również precyzyjnie ocenić potencjalny wpływ w przyszłości. Zarząd monitoruje rozwój sytuacji i w przypadku wystąpienia istotnego wpływu na działalność Emitenta lub Grupy Kapitałowej, będzie o tym informował w stosownych raportach.

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 osiąganey 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 przeprowadzanie niektórych prac elektrycznych. Emitent redukuje niekorzystny efekt sezonowości poprzez rozszerzanie oferty rozwiązań, 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, osiąmane przez Emitenta w I i II kwartale roku kalendarzowego.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Emitent współpracuje bezpośrednio z producentami materiałów elektrotechnicznych. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców jest związane z ich potencjalnym istotnym udziałem w strukturze zakupów. Jednakże Zarząd Emitenta podkreśla, że materiały elektrotechniczne mają charakter substytucyjny. Wobec tego, ewentualna utrata jednego z 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.

Grupa Kapitałowa Emitenta dokonuje planowania stanu 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 mieć negatywny wpływ na marżę ze sprzedaży. 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, a tym samym może negatywnie wpłynąć na osiąganе 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.

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

Istnieje ryzyko wypowiedzenia umowy najmu nieruchomości, w której zlokalizowany jest punkt sprzedaży Emitenta, tym samym utrata lokalizacji może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta. Zarząd Emitenta ogranicza ryzyko w ten sposób, że w uzasadnionych przypadkach dokonuje nabycia nieruchomości na własność.

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 osiąganе 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-lojalnościowego systemu wynagrodzeń i oferowanie pracownikom szerokiego programu szkoleń.

Ryzyko związane z wpływem większościowych akcjonariuszy na Emitenta

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu, Andrzej Jurczak, Monika Jurczak oraz Jarosław Jurczak posiadają łącznie 10.117.182 akcje Emitenta, które dają prawo do 20.117.182 głosów na Walnym Zgromadzeniu. Oznacza to, że posiadane przez nich akcje zapewniają łącznie 79,26% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta. W związku z powyższym, Andrzej Jurczak, Monika Jurczak oraz Jarosław Jurczak mogą zapobiec lub podjąć istotne uchwały, dla których przepisy KSH wymagają kwalifikowanej większości głosów, takie 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, które są powiązane z osobami wchodzącymi w skład Zarządu Emitenta lub ze znaczącymi akcjonariuszami Emitenta. Do podmiotów tych należą:

- RGB Technik Sp. z o.o., w której znaczący akcjonariusze Emitenta – Pani Monika Jurczak oraz Pan Jarosław Jurczak – posiadają łącznie 100% udziałów. Ponadto Pan Marcin Gardas pełni w niej funkcję prezesa zarządu, natomiast Pani Monika Jurczak funkcję członka zarządu. Spółka importuje towary, które następnie sprzedawane są wyłącznie do Grupy Emitenta.
- Emitent współpracował ze spółką WM-Sport SPV Sp. z o.o. 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 związane z zarządzaniem siecią punktów sprzedaży

W ramach swojej działalności Grupa Kapitałowa Emitenta aktywnie zarządza siecią punktów sprzedaży. W tym celu Grupa zapewnia pełne zatowarowanie poszczególnych oddziałów, a także utrzymanie wizerunku zgodnego z koncepcją promocji całej sieci GRODNO.

Grupa stale rozwija swoją sieć sprzedaży. Działania rozwojowe Grupy Kapitałowej Emitenta zakładają dalsze budowanie sieci sprzedaży, głównie poprzez: (1) przejęcia innych podmiotów z branży, (2) uruchamianie własnych punktów sprzedaży, (3) rozwijanie sieci franczyzowej.

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

Ryzyko związane z udzieleniem licencji franczyzobiorcy

Od 2015 r. Emitent rozwija sieć dystrybucyjną także w oparciu o franczyzę. Mając na uwadze doświadczenia innych sieci franczyzowych, istnieje ryzyko, związane z utratą dobrego wizerunku przez ewentualnych nierzetelnych franczyzobiorców. W przypadku nawiązania współpracy z franczyzobiorcą, który nie będzie spełniał wyznaczonych standardów jakości wypracowanych przez Grupę GRODNO, może nastąpić spadek zaufania klientów do marki GRODNO, a w konsekwencji spadek przychodów w danej lokalizacji.

Ryzyko związane z uzależnieniem rozwoju od skutecznych działań akwizycyjnych

Działalność akwizycyjna stanowi jeden z filarów rozwoju Grupy Kapitałowej. Emitent na bieżąco rozpoznaje możliwości dokonania potencjalnych akwizycji, 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 rodzą ryzyko zarówno na etapie przedtransakcyjnym, 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 realizację pierwotnych założeń. Dodatkowo, korzyści stanowiące motyw przeprowadzenia transakcji przejęcia, w postaci zwiększenia obrotów i zysków Grupy oraz 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 92 oddziałów zlokalizowanych w różnych miastach na terenie Polski (w tym 12 punktów franczyzowych). Według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu Emitent jest właścicielem 14 z zarządzanych lokalizacji, współwłaścicielem 1 obiektu oraz 3 obiekty należą do spółek zależnych od Emitenta. Z wielu obiektów korzysta na podstawie umów najmu.

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 (np. 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, osiągane 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 inwestycje, które mogą nie przynieść oczekiwanego zwrotu w przypadku braku przedłużenia umowy.

W konsekwencji część nakładów na obce środki trwałe może stać się stratą w roku, w którym umowa nie zostanie przedłużona. Dodatkowo, sama zmiana lokalizacji salonu sprzedaży, może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z niewłaściwą decyzją co do geograficznego kierunku rozwoju

Umacnianie pozycji Grupy GRODNO na rynku polskim odbywa się głównie poprzez wzrost sprzedaży i jest w dużym stopniu uzależnione od możliwości rozbudowy sieci punktów sprzedaży (własnych, przejmowanych oraz franczyzowych), przy zachowaniu dotychczasowego wizerunku marki. Punkty sprzedaży są uruchamiane w lokalizacjach ocenianych jako posiadające znaczący potencjał pod kątem spodziewanych przychodów.

Nakłady finansowe, poniesione w związku z uruchomieniem, przejęciem oraz wyposażeniem punktów sprzedaży, zgodnie z założonym wizerunkiem dobrze umiejscowionego punktu, powinny zwrócić się dzięki odpowiedniemu poziomowi oraz rentowności sprzedaży. W przypadku dokonania złego wyboru lokalizacji nowego punktu sprzedaży, poniesione nakłady mogą nie zostać odzyskane z powodu osiągnięcia przez dany punkt zbyt małych przychodów oraz niskiej rentowności sprzedaży.

Nieprawidłowa analiza potencjału danej lokalizacji lub pogorszenie jej atrakcyjności i popularności wśród klientów, skutkuje ryzykiem, że prowadzony w niej oddział nie zrealizuje zakładanego poziomu sprzedaży lub marży lub osiągnie je w dłuższym horyzoncie czasowym, niż początkowo zakładano. Nie można również wykluczyć, że historycznie rentowne oddziały, w przyszłości realizować będą poziomy sprzedaży czy marż na niesatysfakcjonujących poziomach lub umowy ich najmu mogą zostać wypowiedziane lub nieprzedłużone na oczekiwanych warunkach. Może to być spowodowane np. otwieraniem innych, konkurencyjnych sklepów w okolicy, zmianą postrzegania danej lokalizacji, błędną polityką marketingową lub zwiększeniem kosztu najmu danego sklepu. Wystąpienie powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Ponadto istnieje ryzyko, że w przyszłości pozyskanie nowych, atrakcyjnych lokalizacji dla punktów sprzedaży, będzie utrudnione lub obciążone wyższymi kosztami. W konsekwencji sytuacja taka może doprowadzić do zahamowania wzrostu sprzedaży lub obniżenia rentowności działalności operacyjnej Spółki. Każda nowa lokalizacja jest badana pod względem potencjału i możliwości generowania przychodów. Istnieje jednak ryzyko niewłaściwego wyboru lokalizacji, a w efekcie osiągnięcia mniejszych od prognozowanych przychodów w danym punkcie. Zarząd 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 lub był bliski przekroczenia 70% w okresie objętym historycznymi informacjami. Istotną rolę w finansowaniu działalności dystrybucyjnej Grupy odgrywa wykorzystywany przez Grupę 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 może napotkać trudności z regulowaniem zobowiązań.

Zarząd zaznacza, że struktura pasywów (udział Kapitału Własnego i Zobowiązań w pasywach) Emitenta i jego Grupy Kapitałowej wykazuje wartości na podobnych poziomach, jak w poprzednim okresie i mając

na uwadze rozwój Emitenta i jego Grupy Kapitałowej, Zarząd nie postrzega ryzyka związanego z zarządzaniem zasobami finansowymi jako istotne.

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.

Na dzień 30 września 2025 r. zostały naruszone kowenanty finansowe zawarte przez Grupę w umowach kredytowych / faktoringowych. Zarząd Emitenta na bieżąco prowadzi rozmowy z instytucjami finansującymi w zakresie poziomu wskaźników zawartych w umowach. Grupa uzyskała czasową zgodę głównego Banku finansującego - PKO BP S.A. - na przekroczenie zalecanych poziomów kowenantów w zawartych umowach kredytowych. Z drugą instytucją finansującą (Credit Agricole Bank Polska S.A.), w której Grupa ma udostępnioną część finansowania w postaci faktoringu odwrotnego, Zarząd Emitenta jest w trakcie rozmów. Niemniej jednak Zarząd nie identyfikuje znaczącego ryzyka dla Spółki i Grupy związanego z tymi rozmowami.

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 sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, które mogłyby mieć lub miały w niedawnej przeszłości istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta lub Grupy Emitenta.

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

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

W okresie objętym raportem Spółka ani jednostki zależne nie udzielały istotnych poręczeń i gwarancji.

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 dotyczące GRODNO S.A. oraz Grupy GRODNO, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian. W ocenie Zarządu nie istnieją żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań przez Emitenta lub spółki Grupy Emitenta.

6. OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Zarząd GRODNO S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy, półroczne skrócone jednostkowe i skonsolidowane sprawozdania finansowe i dane porównywalne za okres od 1 kwietnia do 30 września 2025 r. zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową, finansową oraz wynik finansowy GRODNO S.A. oraz Grupy Kapitałowej GRODNO.

Półroczne 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 GRODNO S.A.