

**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI  
EMITENTA  
W PIERWSZYM PÓŁROCZU ROKU OBROTOWEGO 2018/2019  
OBEJMUJĄCYM OKRES  
OD 1 LIPCA 2018 R. DO 31 GRUDNIA 2018 R.**



Zgodnie z § 68 ust. 1 pkt 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Zarząd Spółki HELIO S.A. z siedzibą w Wyględach, w składzie:

1. Leszek Wąsowicz – Prezes Zarządu,
2. Justyna Wąsowicz – Wiceprezes Zarządu

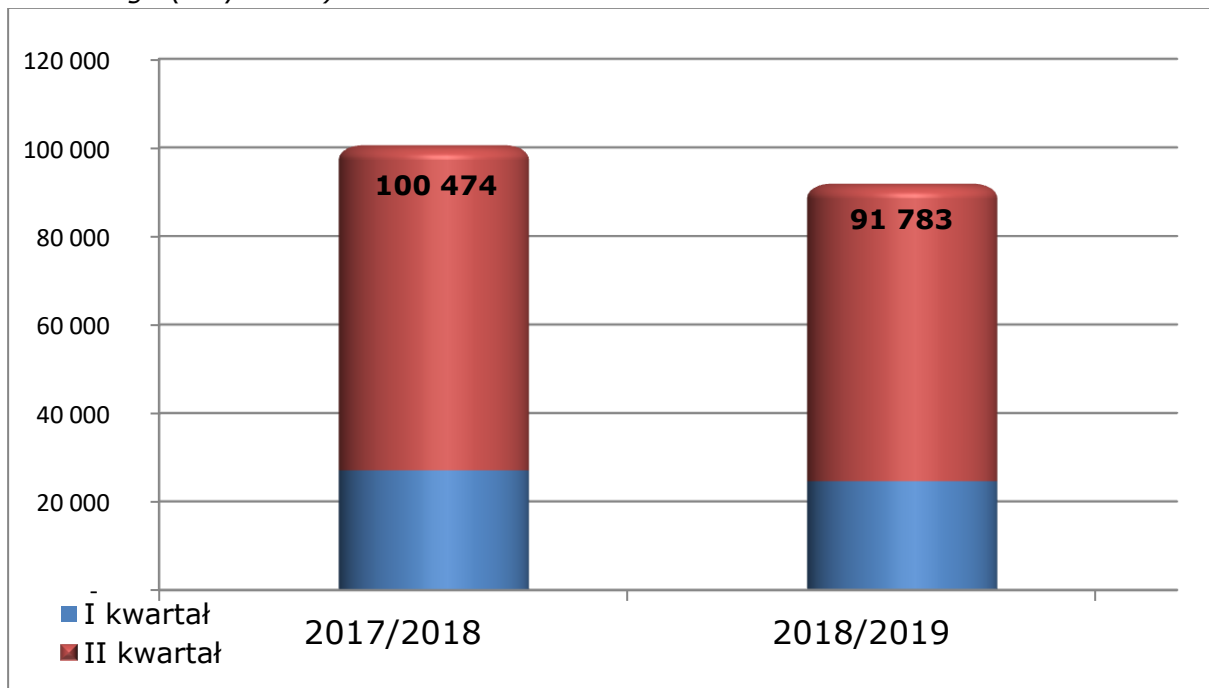
przedstawia poniżej półroczne sprawozdanie z działalności Emitenta.

Zgodnie ze statutem Spółki rok obrotowy HELIO S.A. rozpoczyna się w dniu 1 lipca, a kończy się w dniu 30 czerwca.

## 1. Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń dotyczących Emitenta

W pierwszej połowie roku obrotowego 2018/2019 Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na stosunkowo wysokim poziomie, lecz niższym od zeszłorocznego. Przychody ze sprzedaży wyniosły bowiem 91.783 tys. zł, względem 100.474 tys. zł w analogicznym okresie ubiegłego roku obrotowego (lipiec – grudzień 2017). Choć sprzedaż była o 9% niższa od zeszłorocznej, należy wyjaśnić, że fluktuacja przychodów ze sprzedaży na poziomie plus-minus kilku-kilkunastu procent r/r w poszczególnych kwartałach roku obrotowego jest typowa dla działalności Emitenta. Po spektakularnych wzrostach w latach ubiegłych, obecny poziom sprzedaży wpisuje się zatem w stabilną i spodziewaną ocenę rozwoju Spółki przez Zarząd.

Rysunek 1: Przychody ze sprzedaży w pierwszym półroczu bieżącego i ubiegłego roku obrotowego (w tys. PLN)

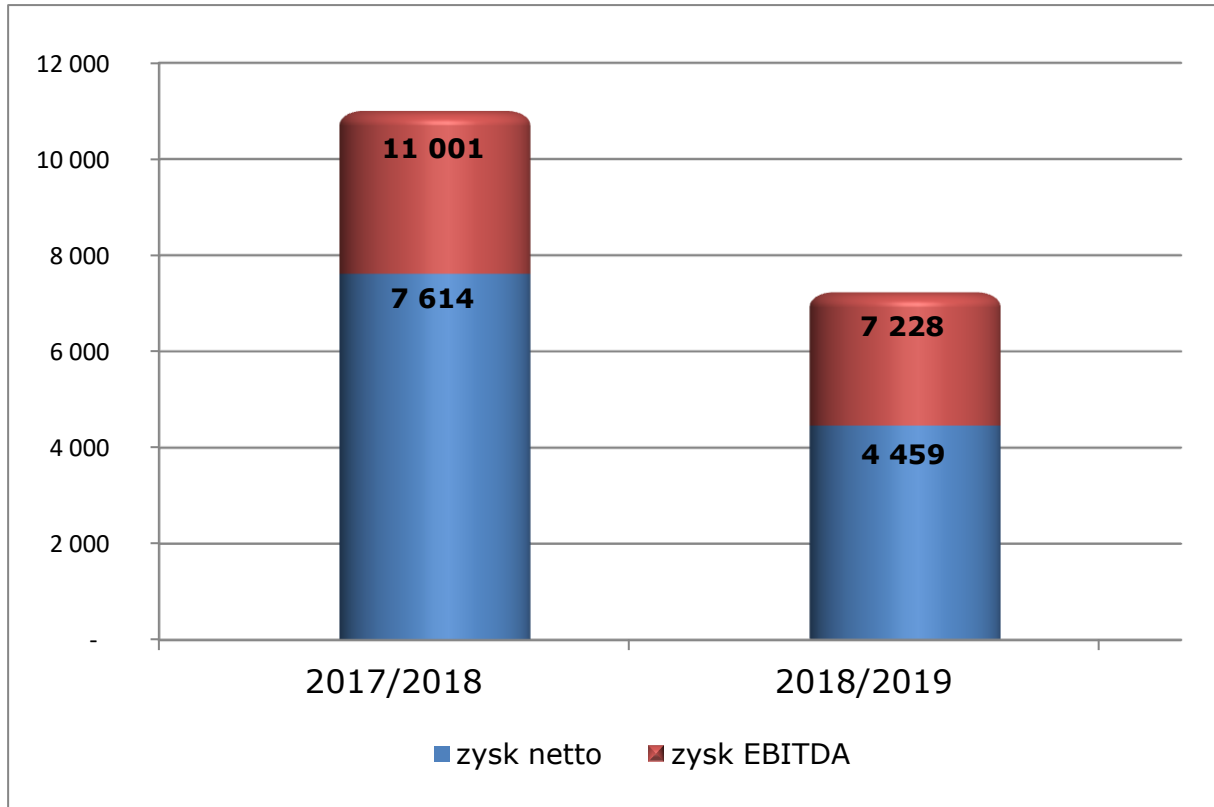


Źródło: Zarząd HELIO S.A.

Mimo utrzymania sprzedaży na stabilnym poziomie, pogorszyła się rentowność brutto ze sprzedaży Emitenta, co w sposób kluczowy wpłynęło na wynik finansowy danego okresu. Obniżenie ww. wskaźnika było spowodowane przede wszystkim wzrostem cen na rynku surowcowym, w tym m.in. podwyżki cen maku, który szczególnie silnie skorelowany jest z okresem bożonarodzeniowym. Dodatkowo wzrosły koszty działalności operacyjnej, w tym w szczególności transportu, wynagrodzeń oraz materiałów i energii eskalując jeszcze spadki na poziomie marży EBITDA oraz netto przedsiębiorstwa. W okresie lipiec – grudzień 2018 Spółka wygenerowała bowiem zysk netto w wysokości 4.459 tys. zł, względem 7.614 tys. zł w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Zysk na poziomie EBITDA (Zysk z działalności operacyjnej + Amortyzacja) wyniósł zaś 7.228 tys. zł, względem 11.001 tys. zł w okresie porównywalnym.

Rysunek 2: Zysk netto i zysk EBITDA w pierwszym półroczu bieżącego i ubiegłego roku obrotowego (w tys. PLN)



Źródło: Zarząd HELIO S.A.

## **2. Wskazanie czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających istotny wpływ na skrócone sprawozdanie finansowe**

Minione półrocze obejmowało typowy dla branży okres rozpoczynający się od letniego sprzedażowego spowolnienia na rynku bakalii, a kończący się sprzedażowym pikiem charakterystycznym dla okresu świąt Bożego Narodzenia. Mimo panujących obecnie pro-bakaliowych trendów konsumpcyjnych powodujących spłaszczenie się sezonowości sprzedaży Spółki w ciągu roku, należy pamiętać, że to wciąż okresy przedświąteczne są głównym generatorem zysków Emitenta.

Zgodnie z zapowiedziami Spółka przeprowadziła bardzo intensywne jak na branżę działania promocyjno-marketingowe w tym m.in. z obszaru reklamy. Przeprowadzone kampanie promocyjne miały charakter cross-mediowy i objęły m.in. telewizję, internet, prasę, czy radio. Filmy promujące produkty marki Emitenta były emitowane w najpopularniejszych kanałach ogólnopolskich o największej oglądalności, oraz w opiniotwórczych kanałach tematycznych. Inwestycje w promocję marki HELIO wpisane są w strategiczne

założenia rozwoju Spółki i mają na celu wsparcie bieżącej sprzedaży, ale przede wszystkim budowanie długoterminowej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, Spółka rozszerzyła także swoją ofertę m.in. w zakresie linii HELIO Natura o produkty z upraw ekologicznych z certyfikatem BIO, owoce Jackfruta – nieznanego dotychczas polskim konsumentom suszonego owocu dynamicznie zyskującego na popularności na świecie, czy linii popcornów do mikrofalówek o innowacyjne i dobrze rokujące pikantne smaki.

Podjęte działania handlowo-marketingowe przyczyniły się do efektywnego wykorzystania obecnie panujących pro-bakaliowych trendów konsumpcyjnych i sezonowego piku sprzedażowego, oraz do dalszego rozwoju w przyszłości. Struktura odbiorców Emitenta nie uległa przy tym istotnym zmianom. Należy jednak odnotować, że pogorszenie się sytuacji finansowej niektórych z dotychczasowych odbiorców Spółki, w tym wszczęcie wobec części z nich postępowań sanacyjnych zwiększających istotnie ryzyko współpracy przyczyniło się do spadku sprzedaży z tymi kontrahentami. Choć jednostkowo spadki te nie były znaczące, w ujęciu zbiorczym przyczyniły się do zmniejszenia przychodów ze sprzedaży Spółki w przedmiotowym okresie.

Prócz działań pro-sprzedażowych Emitent wykazał się także aktywnością w zakresie dbałości o standardy jakościowe produkcji i kompetencje produkcyjne. Dzięki konsekwentnemu doskonaleniu przewag infrastrukturalnych w ostatnich tygodniach zakład produkcyjny HELIO S.A. przeszedł m.in. okresowy zewnętrzny audyt certyfikujący wg międzynarodowego standardu jakości i bezpieczeństwa produkcji żywności BRC – Global Standard for Food Safety na najwyższym poziomie AA.

W wyniku realizowanej strategii permanentnego rozwoju Spółka poczyniła także inwestycje w modernizację parku maszynowego oraz rozbudowę powierzchni magazynowo-produkcyjnych. Systematyczne nakłady w tym zakresie nie obciążają nadmiernie kondycji finansowej Spółki, a jednocześnie pozwalają wzmacniać istotną przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa. Celem realizowanych inwestycji jest przede wszystkim utrzymanie najwyższych standardów jakości, podążania za nowymi rozwiązaniami technologicznymi oraz rozwojem kompetencji produkcyjnych, a także odpowiednie dostosowanie możliwości produkcyjnych do zmieniającego się popytu na produkty Spółki. Realizowane inwestycje finansowane były ze środków własnych, z możliwą perspektywą wsparcia dotacjami unijnymi. Z uwagi na dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa i konieczność szybkiego i elastycznego dostosowywania inwestycji infrastrukturalnych do zmieniającego się otoczenia, pozyskanie ewentualnych dotacji unijnych rozpatrywane jest jednak wyłącznie w kontekście nadarzających się szans, a nie istotnego uwarunkowania w strategii rozwoju.

Warto bowiem odnotować, że na przestrzeni ostatnich kilku lat Spółka spłaciła już znaczną część kredytów inwestycyjnych, stąd długoterminowe zobowiązania kredytowe nie stanowią obecnie w ocenie Zarządu nadmiernego obciążenia dla Emitenta. Tym samym w razie konieczności, ewentualne dodatkowe długoterminowe kredyty stanowią realne źródło finansowania lub refinansowania realizowanych i planowanych inwestycji.

Jednocześnie w pierwszym półroczu roku obrotowego 2018/2019 Spółka dokonała rutynowego odnowienia kredytów w rachunku bieżącym. Finansowanie bieżącej działalności w bieżącym roku obrotowym zostało zapewnione poprzez kontynuację Umowy Ramowej dotyczącej Dyskonta Wierzytelności z Kontraktów Handlowych oraz odnowienie na kolejny rok kredytów w rachunku bieżącym, tj.:

- kredytu w rachunku bieżącym w wysokości 20 mln zł udzielonego przez Bank Handlowy w Warszawie S.A.,
- kredytu w rachunku bieżącym w wysokości 15 mln zł udzielonego przez Bank BGŻ BNP Paribas S.A.

Z czynników makroekonomicznych należy zwrócić uwagę na niekorzystną sytuację na rynku surowcowym, w tym m.in. podwyżki cen maku, który szczególnie silnie skorelowany jest z okresem bożonarodzeniowym. Wzrost cen surowca był tym samym jednym z kluczowych determinantów wpływających na bieżący spadek rentowności Spółki, a jednocześnie przyczynił się do wyższej wartości magazynowej zapasów na dzień bilansowy.

**3. Opis zmian organizacji grupy kapitałowej emitenta, w tym w wyniku połączenia jednostek, uzyskania lub utraty kontroli nad jednostkami zależnymi oraz inwestycjami długoterminowymi, a także podziału, restrukturyzacji lub zaniechania działalności oraz wskazanie jednostek podlegających konsolidacji, a w przypadku emitenta będącego jednostką dominującą, który na podstawie obowiązujących go przepisów nie ma obowiązku lub może nie sporządzać skonsolidowanych sprawozdań finansowych – również wskazanie przyczyny i podstawy prawnej braku konsolidacji**

Zdarzenia takie nie miały miejsca. HELIO S.A. nie tworzy grupy kapitałowej, ani nie jest jednostką dominującą.

**4. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie półrocznym w stosunku do wyników prognozowanych**

Emitent nie publikował prognoz wyników finansowych na bieżący rok obrotowy.

**5. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego**

Na dzień przekazania niniejszego raportu półrocznego, według wiedzy Zarządu HELIO S.A. struktura akcjonariuszy posiadających co najmniej 5 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta przedstawiała się następująco:

Posiadacz akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
<b>Leszek Wąsowicz</b>	<b>3 857 000</b>	<b>77,14</b>	<b>3 857 000</b>	<b>77,14</b>

Zgodnie z wiedzą Zarządu, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego struktura własności znacznych pakietów akcji Emitenta nie uległa zmianie.

**6. Zestawienie stanu posiadania akcji HELIO S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego**

Na dzień przekazania niniejszego raportu półrocznego osoby zarządzające i nadzorujące posiadały następujące akcje Spółki:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Procentowy (%) udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Procentowy (%) udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
<b>Członkowie Zarządu</b>				
Leszek Wąsowicz	3.857.000	77,1	3.857.000	77,1
<b>Członkowie Rady Nadzorczej</b>				
-	-	-	-	-

Zgodnie z wiedzą Zarządu w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego nie miały miejsca żadne zmiany w stanie posiadania akcji Spółki HELIO S.A. przez osoby zarządzające lub nadzorujące.

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają opcji na akcje HELIO S.A.

**7. Informacje o istotnych postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej**

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport Spółka nie uczestniczyła w żadnych postępowaniach sądowych, których pojedyncza lub łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

**8. Informacja o zawarciu przez Spółkę jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe**

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport, HELIO S.A. nie dokonała transakcji z podmiotem powiązany na warunkach innych niż rynkowe.

**9. Informacje o udzieleniu przez Spółkę poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeśli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca**

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport HELIO S.A. nie udzieliła tego typu poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji.

**10. 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 przez Emitenta**

W pierwszym półroczu roku obrotowego 2018/2019 Walne Zgromadzenie Emitenta dokonało zmian w składzie Rady Nadzorczej Spółki. Skład Rady Nadzorczej w tym czasie prezentował się następująco:

w okresie do 14.12.2018 r.

- Joanna Gilewska-Turska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej,
- Lucyna Grabowska – Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej,
- Irena Gałan-Stelmaszczuk – Członek Rady Nadzorczej,
- Grzegorz Kowalik – Członek Rady Nadzorczej,
- Adam Wąsowicz – Członek Rady Nadzorczej,
- Magdalena Żochowska – Członek Rady Nadzorczej.

w okresie od 14.12.2018 r.

- Joanna Gilewska-Turska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej,
- Grzegorz Kowalik – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Aleksandra Ciągła – Członek Rady Nadzorczej,
- Irena Gałan-Stelmaszczuk – Członek Rady Nadzorczej,

- Adam Wąsowicz – Członek Rady Nadzorczej,
- Magdalena Żochowska – Członek Rady Nadzorczej.

W analizowanym półroczu w ramach Rady Nadzorczej funkcjonował Komitet Audytu powołany na podstawie art. 128 ust. 1 Ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym z dnia 11.05.2017 r. Skład Komitetu Audytu prezentował się następująco:

w okresie do 14.12.2018 r.

- Lucyna Grabowska - Przewodnicząca Komitetu Audytu, członek niezależny,
- Joanna Gilewska-Turska - Wiceprzewodnicząca Komitetu Audytu, członek niezależny,
- Grzegorz Kowalik – Członek Komitetu Audytu, członek zależny.;

w okresie od 14.12.2018 r.

- Aleksandra Ciągćka - Przewodnicząca Komitetu Audytu, członek niezależny,
- Joanna Gilewska-Turska - Wiceprzewodnicząca Komitetu Audytu, członek niezależny,
- Grzegorz Kowalik – Członek Komitetu Audytu, członek zależny.

Komitet Audytu we wskazanym składzie spełnia kryteria niezależności oraz pozostałe wymagania określone w art. 128 ust.1 i art. 129 ust. 1, 3 , 5 i 6 ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, tj. przynajmniej jeden członek komitetu audytu posiada wiedzę i umiejętności w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych; przynajmniej jeden członek komitetu audytu posiada wiedzę i umiejętności z zakresu branży Spółki lub poszczególni członkowie w określonych zakresach posiadają wiedzę i umiejętności z zakresu tej branży; większość członków komitetu audytu, w tym jego przewodniczący, jest niezależna od Spółki.

#### **11. Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału**

Na przestrzeni najbliższego półrocza Spółka planuje kontynuować przyjętą dotychczas strategię rozwoju. W najbliższej perspektywie kluczowy wpływ na wyniki HELIO S.A. będzie miała wzmożona wysokość sprzedaży związana z okresem poprzedzającym święta Wielkanocy. Spółka w tym czasie będzie starała się zatem możliwie najefektywniej wykorzystać zarówno swój potencjał produkcyjny, jak i handlowy, oraz 27-letnie doświadczenie w branży. Jak co roku planowane są w tym czasie intensywne działania promocyjno-marketingowe, w tym w szczególności poprzez intensywne cross-mediowe kampanie reklamowe obejmujące zarówno media tradycyjne, jak i nowoczesne. Inwestycje w promocję marki HELIO mają na celu wsparcie bieżącej sprzedaży, ale przede wszystkim budowanie długoterminowej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.



Należy przy tym podkreślić, że z uwagi na wyjątkowo późny termin tegorocznych świąt Wielkanocy (druga połowa kwietnia w 2019 *versus* koniec marca w 2018) trzeba się spodziewać nietypowego względem lat ubiegłych rozkładu przychodów oraz zysków pomiędzy III i IV kwartał roku obrotowego 2018/2019 (tj. okres styczeń – marzec 2019 i kwiecień - czerwiec 2019). Oznacza to, że charakterystyczne dla tych okresów dysproporcje na poziomie wyniku finansowego i przychodów ze sprzedaży powinny w tym roku wyjątkowo ulec spłaszczeniu. Mimo panujących na rynku trendów popularyzujących bakalie w codziennej diecie, to wciąż przedświąteczny popyt na bakalie jest dla branży głównym generatorem przychodów oraz zysków.

Warto jednocześnie uczulić, że choć perspektywy rozwoju są obiecujące, w związku z bardzo wysoką dynamiką sprzedaży Emitenta w poprzednich latach, należy się liczyć z efektem wysokiej bazy. Mimo rosnącego popytu na produkty Spółki, ponad 25-letnia historia Emitenta wskazuje, że utrzymanie tak wysokich wzrostów w kolejnych latach jest mało prawdopodobne, co w ujęciu poszczególnych kwartałów oznacza także możliwość wystąpienia nieznacznie ujemnych dynamik sprzedaży rok do roku. Tegorocznym celem Spółki jest zatem przede wszystkim umocnienie dotychczasowej pozycji poprzez inwestycje w markę i infrastrukturę, a także podjęcie niezbędnych działań w zakresie usprawnienia organizacji przedsiębiorstwa, co wpisane jest w długofalową strategię rozwoju Emitenta. Spółka starała się będzie przy tym wciąż rozwijać współpracę z dotychczasowymi kluczowymi odbiorcami Spółki, oraz szukać możliwości nawiązania współpracy z nowymi klientami z segmentu detalicznego.

Z czynników makroekonomicznych mających wpływ na wyniki HELIO S.A. należy zwrócić szczególną uwagę na sytuację panującą na rynku walutowym i surowcowym. Niestabilna sytuacja w tym zakresie wpływa bowiem negatywnie na działalność HELIO S.A. Ewentualne podwyżki cen surowca, czy deprecjacja złotego wobec kluczowej dla zakupu surowca waluty (USD) przyczyniają się bowiem do obniżania uzyskiwanych przez Spółkę marż ze sprzedaży brutto.

## **12. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego**

### Ryzyko związane z konkurencją

Spółka jest narażona na konkurencję ze strony innych podmiotów działających na rynku bakalii. Rynek bakalii w Polsce cechuje się dużym rozdrobnieniem. Działa na nim kilka firm o zasięgu ogólnopolskim oraz mniejsze lokalne podmioty. Konkurencja może prowadzić do obniżenia marż uzyskiwanych na sprzedaży lub w skrajnym przypadku, częściowej utraty odbiorców, w tym także tych kluczowych. W celu wyeliminowania niniejszego ryzyka Spółka prowadzi działania mające umocnić silną pozycję rynkową poprzez dostarczanie produktów o wysokiej jakości, budowanie znajomości marki, dostosowanie oferty

handlowej do potrzeb odbiorców, stałe poszerzanie asortymentu oraz modernizację infrastruktury produkcyjnej.

#### Ryzyko wahań cen surowców

HELIO S.A. jest spółką handlową surowców spożywczych i jest narażona na ryzyko wahań cen. Okresowo wahania takie mogą mieć wpływ na wysokość osiąganych przez Spółkę marż na sprzedaży. Na poziom cen surowców spożywczych mają wpływ czynniki niezależne od Spółki, takie jak: wielkość zbiorów w danym roku, warunki klimatyczne mające wpływ na jakość i dostępność surowców o pożądanej jakości. W celu utrzymania odpowiedniej rentowności sprzedaży, dzięki doświadczonemu personelowi ds. zakupów, Spółka stara się stosownie wcześniej reagować na panującą na rynku sytuację, oraz odpowiednio wcześniej renegecować z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów, dostosowując je do cen surowca odzwierciedlających aktualną sytuację rynkową.

#### Ryzyko kursu walut obcych

Ze względu na fakt, iż Spółka importuje bezpośrednio z krajów pochodzenia znaczną część surowców do przygotowania produktów, poziom kursu walut obcych może mieć wpływ na jej wyniki finansowe. W celu zmniejszenia negatywnego wpływu zmian kursu walut obcych na wyniki finansowe, Spółka na bieżąco monitoruje rynek walutowy. Zarządzając ryzykiem walutowym, Emitent korzysta z instrumentów wewnętrznych, w tym przede wszystkim renegecując z odbiorcami ceny sprzedawanych produktów, dostosowując je do ponoszonych kosztów zakupu surowca w walucie obcej. Spółka nie korzysta obecnie z instrumentów zewnętrznych (np. opcja, futures, forward, CIRS), ani nie była stroną tego typu kontraktów w pierwszym półroczu roku obrotowego 2018/2019.

#### Ryzyko sezonowości sprzedaży i zapasów

W działalności Spółki występuje zjawisko znacznej sezonowości sprzedaży. Najwyższa sprzedaż bakalii przypada na okres przed świętami Bożego Narodzenia i Wielkanocy. Sprzedaż bakalii jest najniższa w okresie letnim, ze względu na dostępność świeżych owoców, które w tym okresie są towarem konkurencyjnym. Jednocześnie Spółka przygotowując się do okresów wzmożonej sprzedaży dokonuje zakupów bakalii w okresie, w którym sprzedaż jest najniższa. Sezonowość sprzedaży wpływa również na sezonowy charakter generowania przez Spółkę zysków, a nawet strat w poszczególnych kwartałach roku obrotowego. Należy przy tym przypomnieć, że na tle ponad 25-letniej historii przedsiębiorstwa, dopiero w ostatnich kilku latach udało się wyeliminować deficytowe kwartały. Precedensu tego nie należy jednak bezrefleksyjnie ekstrapolować na przyszłe lata.

### Ryzyko związane z koncentracją odbiorców

Zjawisko łączenia się i ekspansji największych sieci handlowych i dystrybutorów hurtowych powoduje zmiany na rynku odbiorców Spółki. Powoduje to ograniczenie możliwości dywersyfikacji ryzyka po stronie odbiorców, w tym w szczególności w zakresie współpracy z największą siecią handlową w Polsce należącą do Jeronimo Martins Polska S.A. Rozwój współpracy z największymi dystrybutorami na rynku wpływa zatem pozytywnie na sprzedaż Emitenta, acz z drugiej strony zwiększa ryzyko koncentracji sprzedaży u poszczególnych odbiorców. W celu zabezpieczenia się przed ryzykiem utraty największych odbiorców, Spółka ma zawarte umowy z większością działających w Polsce sieci handlowych, dużych dystrybutorów hurtowych, oraz stara się zwiększać dotarcie do innych dystrybutorów, a także aktywizować nowe rynki zbytu. Choć podjęte działania zabezpieczają kontynuację działalności Emitenta, w przypadku utraty lub znaczącego ograniczenia współpracy z kluczowymi odbiorcami, należy jednak liczyć się z ryzykiem istotnego ograniczenia skali działalności.

### Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Istotną wartość Emitenta stanowią kluczowi pracownicy. Ich utrata mogłaby negatywnie wpłynąć na relacje ze znaczącymi odbiorcami i dostawcami. Zatrudnienie nowych specjalistów wiązałoby się z długotrwałym procesem rekrutacji, oraz wdrożeniem nowoprzyjętych osób, co opóźniłoby termin osiągnięcia oczekiwanej efektywności. Z powyższych względów Spółka podejmuje szereg działań z obszaru zarządzania zasobami ludzkimi, w tym m.in. dodatki stażowe, premie motywacyjne, itp.

### Ryzyko wpływu znacznych akcjonariuszy na decyzje organów Spółki

Udział dominującego akcjonariusza, Pana Leszka Wąsowicza w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu wynosi ponad 77 %. Znaczący udział w ogólnej liczbie głosów pozostawia mu faktyczną kontrolę nad decyzjami podejmowanymi w Spółce i ogranicza wpływ pozostałych akcjonariuszy. Dodatkowo Pan Leszek Wąsowicz Prezes Zarządu jest podmiotem dominującym wobec Emitenta w rozumieniu Ustawy o Ofercie. Leszek Wąsowicz - Prezes Zarządu posiada bezpośrednio 3.857.000 akcji Emitenta, które uprawniają obecnie do 3.857.000 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 77,1% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.