

Grodno S.A.

w drodze na NewConnect

Zastrzeżenia prawne

W niniejszej prezentacji zostały wykorzystane źródła informacji, które Grodno S.A. (dalej: Spółka, Grodno) uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. Grodno nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania. Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Grodno lub PROFESCAPITAL Sp. z o.o. (dalej: PROFESCAPITAL)

Planowane dopuszczenie papierów wartościowych Spółki do notowań na rynku NewConnect, będzie przeprowadzone na podstawie Dokumentu Informacyjnego. Dokument Informacyjny będzie dostępny na stronie internetowej www.grodno.pl oraz www.profescapital.pl

PROFESCAPITAL, pełni funkcję Autoryzowanego Doradcy Spółki oraz Doradcy Transakcyjnego. PROFESCAPITAL nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie powyższej prezentacji. Odpowiedzialność za decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie prezentacji ponoszą wyłącznie inwestorzy.

GRODNO - ogólnopolski hurtowy dystrybutor produktów elektrycznych i oświetleniowych

- Nieprzerwany wzrost biznesu od 20 lat
- Ogólnopolska sieć dystrybucji - 23 punkty sprzedaży
- Skuteczne akwizycje podmiotów branżowych
- Przychody >120 mln zł
- 185 pracowników, 12.000 m² powierzchni magazynowej

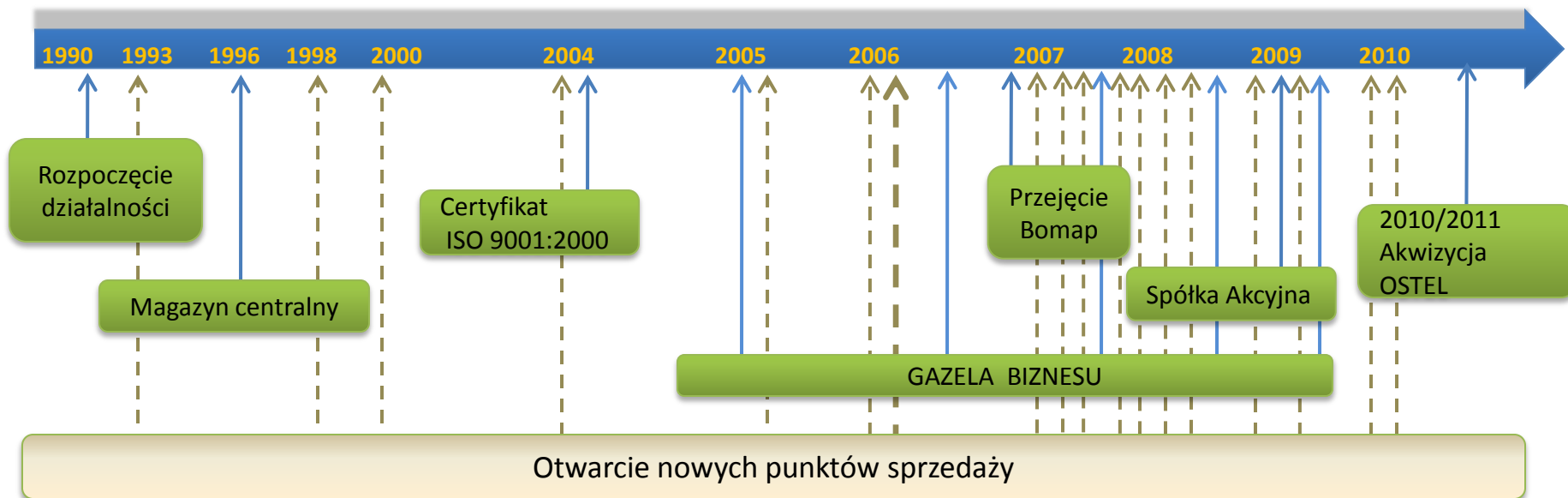
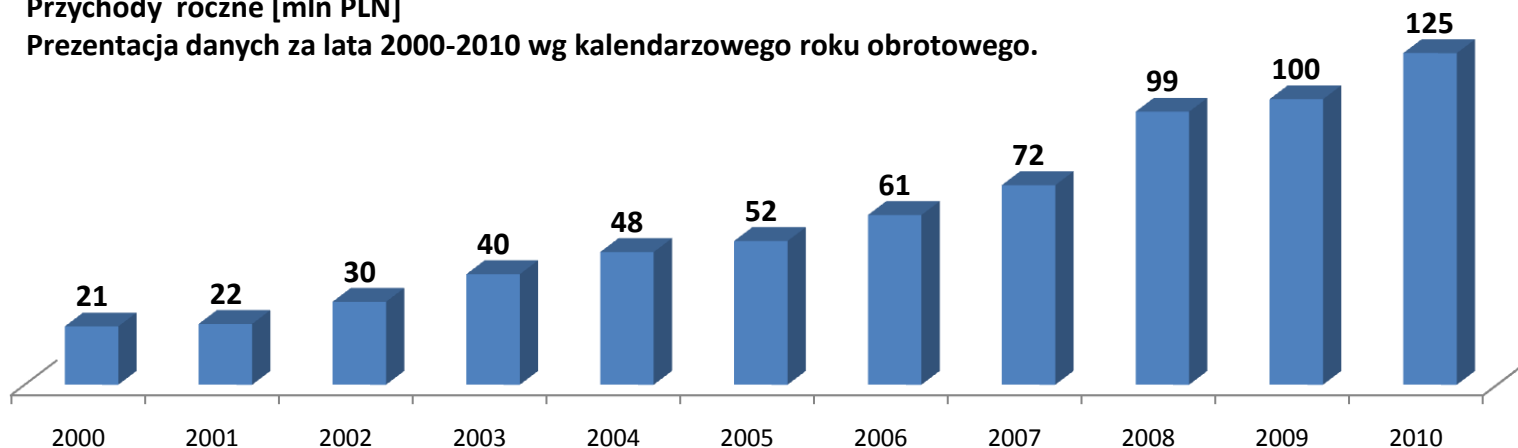
Kluczowe osoby

- **Andrzej Jurczak**, Prezes Zarządu, Założyciel, Akcjonariusz (50%)
- **Jarosław Jurczak**, Wiceprezes Zarządu, Założyciel, Akcjonariusz (50%)
- **Monika Jurczak**, Członek Zarządu, Dyrektor ds. Finansowych
- **Marta Olszewska**, Główna Księgowa
- **Marcin Gardas**, Dyrektor ds. Rozwoju
- **Sławomir Jurczak**, Dyrektor ds. Organizacji
- **Paweł Boryś**, z-ca Dyrektora ds. Handlu i Marketingu

Historia działalności

Przychody roczne [mln PLN]

Prezentacja danych za lata 2000-2010 wg kalendarzowego roku obrotowego.



Logistyka: centrum dystrybucji

- 3.000 m² powierzchni magazynowej
- 700 m² powierzchni biurowej
- Działka 3ha – gwarancja dalszego rozwoju
- Duży plac kablowy + automatyka cięcia kabli

Korzyści:

- Znaczna poprawa współpracy logistycznej z klientami i dostawcami
- Poprawa efektywności zakupów
- Usprawnienie wewnętrznych przepływów towarowych

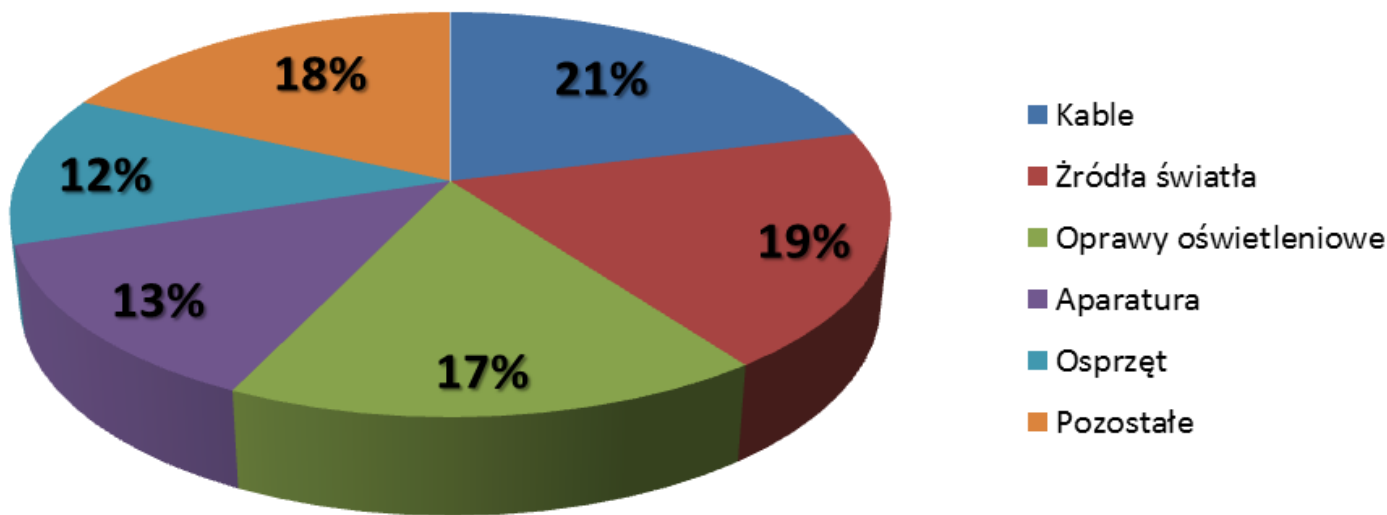


Planowana data uruchomienia: kwiecień 2011



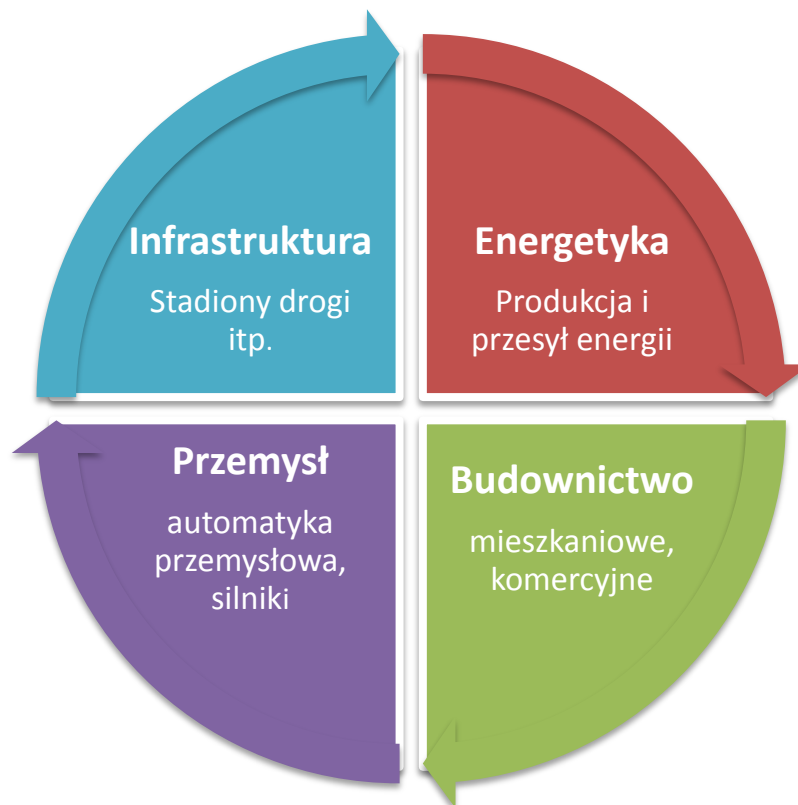
Bezpieczeństwo portfela zamówień

Sprzedaż wg
grup asortymentowych





Charakterystyka grup odbiorców



Wielkość rynku dystrybucji materiałów elektrotechnicznych wynosi
5-7 mld PLN rocznie*

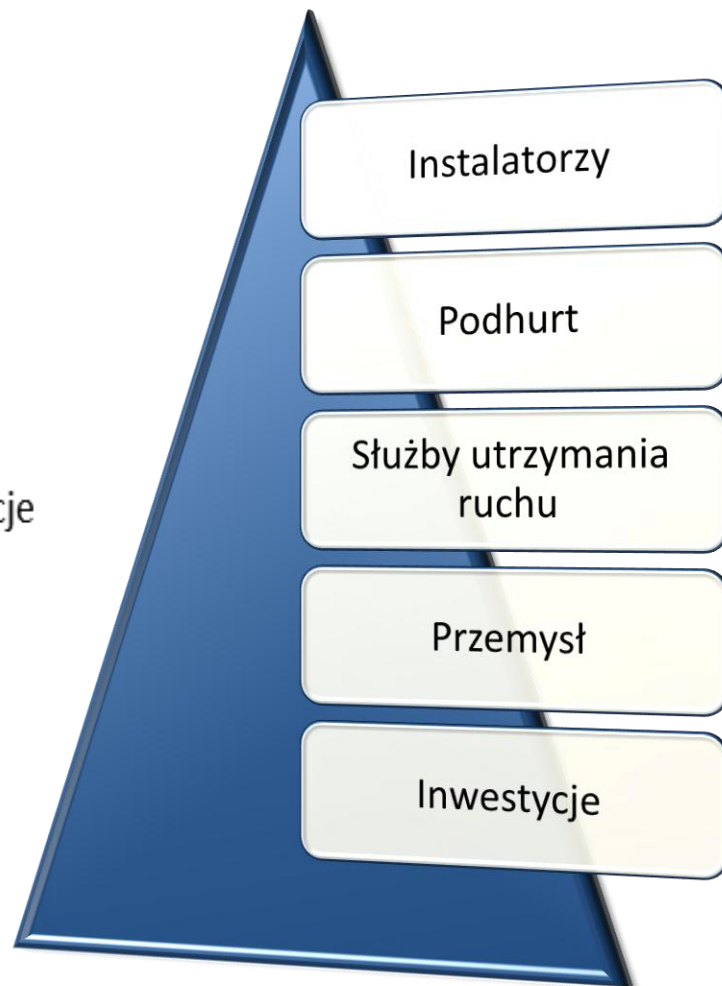
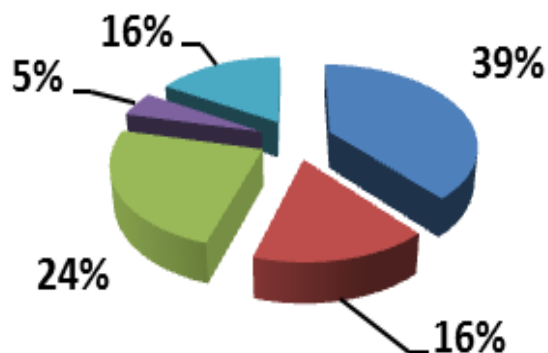
**Źródło: Spółka, opracowanie własne*

Segmentacja rynku

Spółka realizuje sprzedaż na rynku pozwalającym na bardzo precyzyjne wyodrębnienie segmentów rynku.

Struktura sprzedaży Spółki

■ Instalatorzy ■ SUR ■ Podhurt ■ Przemysł ■ Inwestycje



	AMPLI SA	TIM SA	GRODNO
Przychody 2009 [mln PLN]	78,7	334	103

- Główni gracze:

ALFA-ELEKTRO, TIM, ELEKTROSKANDIA, ONNINEN, MORS, NOWA FRANCE,
KOPEL, FEGA, SOLAR, AMPLI

- Duże **rozdrobnienie rynku**

ok. 1500 firm, głównie małe i mikro przedsiębiorstwa

- Sieci supermarketów budowlanych nie stanowią bezpośredniej konkurencji

Wybrane dane finansowe

[mln PLN]	2007/2008*	2009**	2010	2011*** prognoza	2012**** prognoza
Przychody	84,4	100,3	100,2	125,7	154,8
EBIT	4,2	3,6	3,8	6,0	7,1
EBITDA	5,5	4,8	4,9	7,6	9,6
Zysk netto	3,2	2,5	2,8	4,1	4,9

* Dane za 15 miesięcy (01.2007 – 03.2008 - zmiana roku obrotowego)

** Rok obrotowy 2009 obejmuje okres 1.04.2008 – 31.03.2009, kolejne lata – analogicznie

*** Konsolidacja wyników OSTEL za okres 01-03.2011

**** Pełna konsolidacja wyników OSTEL

Cel strategiczny:

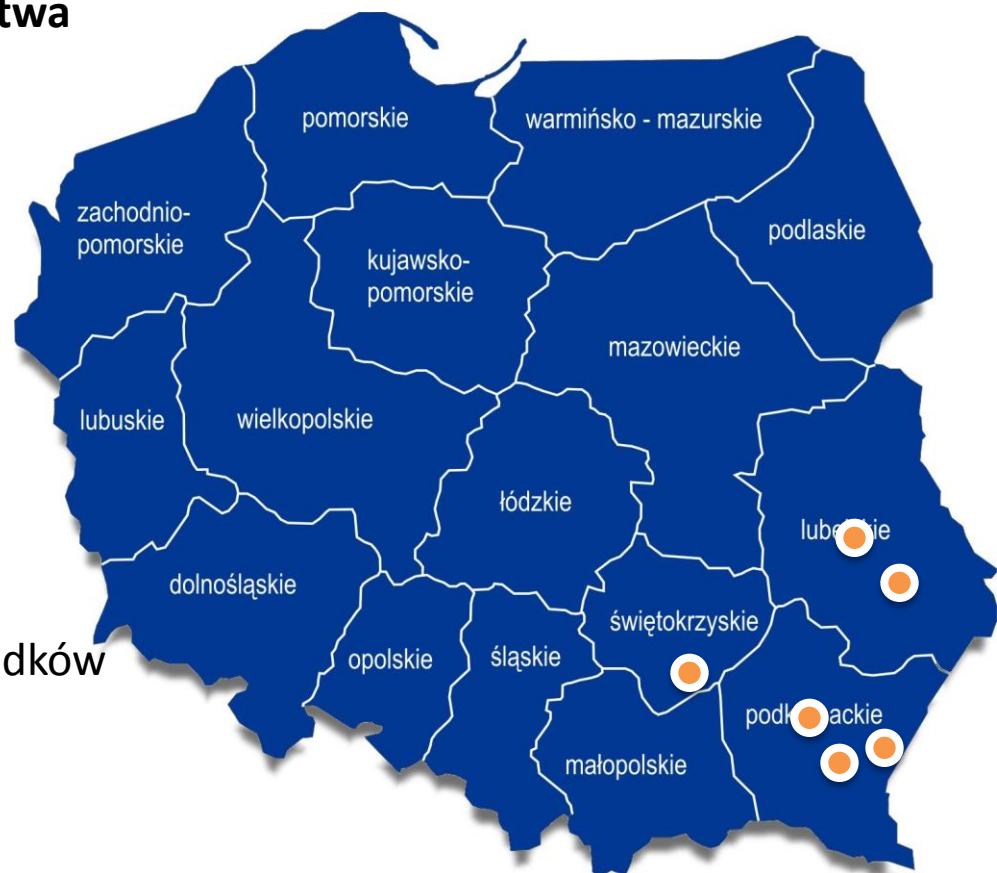
- **Osiągnięcie w ciągu 5 lat pozycji jednego z głównych dystrybutorów elektrotechniki w Polsce**

Cele krótkoterminowe:

- Rozbudowa sieci sprzedaży poprzez akwizycje (2010 /2011 r. – przejęcie spółki OSTEL) oraz uruchamianie punktów własnych od podstaw
- Rozwój wysokorentownych segmentów usług (audyty energetyczne, doradztwo)

7.01.2011 - zawarcie umowy zakupu niezorganizowanej części przedsiębiorstwa **OSTEL:**

- 6 punktów sprzedaży
- 18 lat doświadczenia
- Przychody 2010*: **25 mln PLN**
Przychody 2011*: ok. **30 mln PLN**
(po restrukturyzacji przez Grodno)
- Transakcja zostanie sfinansowana ze środków
z oferty prywatnej planowanej na
styczeń/luty 2011



* Prognoza OSTEL obejmująca okres obrotowy styczeń-grudzień

Przewagi konkurencyjne

- Trwale rosnące **wyniki finansowe**
- Doświadczona **kadra zarządzająca**
- Dynamicznie rozwijana **sieć sprzedaży**
- Zaawansowana **logistyka**
- **Wysoka dostępność** produktów
- Bardzo **niska rotacja pracowników**

Kontakt



Emitent:

GRODNO S.A.

Michałów Grabina, ul. Kwiatowa 14
05-126 Nieporęt
+48 22 772 45 15
www.grodno.pl



**Autoryzowany Doradca,
Doradca Transakcyjny:**

PROFESCAPITAL Sp. z o.o.
ul. Ofiar Oświęcimskich 15
50-069 Wrocław
+48 71 782 11 60
www.profescapital.pl