



**maxcom**  
joy of communication

**GRUPA KAPITAŁOWA MAXCOM**

---

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ MAXCOM  
W OKRESIE 01.01.2019 – 30.06.2019

Tychy, 27 września 2019 roku

## Spis treści

<b>1. WPROWADZENIE</b> .....	<b>3</b>
1.1 Wstęp .....	3
1.2 Definicje i skróty .....	3
<b>2. OGÓLNE INFORMACJE O GRUPIE</b> .....	<b>4</b>
2.1 Podstawowe informacje o Spółce .....	4
2.2 Przedmiot działalności.....	4
2.3 Grupa Kapitałowa Maxcom .....	4
2.4 Spółki powiązane.....	5
2.5 Zmiany w organizacji oraz zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową Maxcom .....	7
<b>3. Działalność Spółki Maxcom SA</b> .....	<b>9</b>
3.1 Informacje o podstawowych produktach i towarach.....	9
3.2 Rynki zbytu .....	11
3.3 Działalność badawczo-rozwojowa.....	13
3.4 Transakcje z podmiotami powiązanymi .....	13
3.5 Udzielone gwarancje i poręczenia.....	13
<b>4. Analiza podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych Grupy Kapitałowej Maxcom SA...</b>	<b>14</b>
4.1 Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.....	14
4.2 Wielkość i struktura aktywów .....	14
4.3 Wielkość i struktura pasywów.....	15
4.4 Wskaźniki finansowe .....	15
4.5 Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników .....	17
4.6 Dywidenda.....	17
<b>5. Opis perspektyw oraz czynników rozwoju</b> .....	<b>17</b>
5.1 Sytuacja ekonomiczna .....	17
5.2 Otoczenie makroekonomiczne mające wpływ na działalność Grupy .....	18
5.3 Strategia Zarządu.....	18
5.4 Informacje o istotnych postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących Maxcom SA lub spółek zależnych.....	20
5.5 Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka związane z działalnością Grupy związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego .....	20



---

5.6 Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału .....	24
5.7 Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Emitenta w okresie, którego dotyczy Sprawozdanie, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń dotyczących Emitenta .....	25
5.8 Wskazanie czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających istotny wpływ na skrócone sprawozdanie finansowe .....	26
5.9 Informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku Grupy i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Jednostkę dominującą.....	26
<b>6. Władze Spółki .....</b>	<b>26</b>
6.1 Skład osobowy .....	26
6.1.1 Zarząd .....	26
6.1.2 Rada Nadzorcza .....	27
6.2 Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące.....	27
6.3 Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta .....	28
<b>7. Struktura kapitału zakładowego oraz akcjonariatu Maxcom SA.....</b>	<b>28</b>
7.1 Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Spółki .....	28
7.2 Struktura akcjonariatu .....	28
<b>8. Pozostałe informacje .....</b>	<b>29</b>
8.1 Podmiot dokonujący przeglądu sprawozdań finansowych .....	29
8.2 Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego .....	29
8.3 Dane adresowe Maxcom SA.....	29

## 1. WPROWADZENIE

### 1.1 Wstęp

Rozszerzony skonsolidowany raport okresowy Maxcom SA za pierwsze półrocze 2019 r. został sporządzony zgodnie z wymogami § 69 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 września 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U.2018. 757) (dalej: Rozporządzenie).

Niniejszy dokument zawiera wybrane dane finansowe, o których mowa w § 69 ust. 1 pkt 1 Rozporządzenia oraz pozostałe informacje określone w art 69 ust. 1 pkt 3 w zw. z par. 66 ust. 8 pkt 2-13 Rozporządzenia.

Skonsolidowane oraz jednostkowe półroczne sprawozdanie finansowe zawarte w rozszerzonym skonsolidowanym raporcie okresowym (QSr) sporządzone zostały zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) w wersji skróconej.

Dane finansowe, jeżeli nie wskazano inaczej, są wyrażone w tysiącach PLN.

Sprawozdania finansowe zostały sporządzone w oparciu o założenie kontynuacji działalności przez Spółki wchodzące w skład Grupy w dającej się przewidzieć przyszłości. Na dzień sporządzenia niniejszego raportu półrocznego nie stwierdzono istnienia przesłanek wskazujących na zagrożenie kontynuowania działalności przez Maxcom SA.

### 1.2 Definicje i skróty

Maxcom SA, Spółka, Emitent, Jednostka Dominująca	↔	Maxcom SA z siedzibą w Tychach
Grupa Kapitałowa, Grupa,	↔	Grupa Kapitałowa Maxcom
GPW	↔	Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie SA z siedzibą w Warszawie
Sprawozdanie	↔	Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Maxcom w okresie 1 stycznia -30 czerwca 2019 roku
KSH	↔	Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks Spółek Handlowych



## 2. OGÓLNE INFORMACJE O GRUPIE

### 2.1 Podstawowe informacje o Spółce

Maxcom SA jest jednostką dominującą w Grupie Kapitałowej Maxcom. Spółka Maxcom SA powstała z przekształcenia Maxcom spółka z ograniczoną odpowiedzialnością na mocy uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Maxcom Sp. z o.o. z dnia 19 grudnia 2011 r. W dniu 3 lutego 2012 r. Spółka została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000410197.

Spółka została utworzona na czas nieoznaczony.

Spółka Maxcom SA działa na podstawie i zgodnie z przepisami Kodeksu Spółek Handlowych, jak również innymi przepisami dotyczącymi spółek handlowych oraz postanowieniami Statutu i innych regulacji wewnętrznych. Po dopuszczeniu i wprowadzeniu akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym Spółka Maxcom podlega przepisom regulującym funkcjonowanie spółek publicznych, w szczególności Ustawy o Ofercie Publicznej, Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi i aktom wykonawczym do tych ustaw.

### 2.2 Przedmiot działalności

Spółka prowadzi działalność w zakresie dystrybucji i produkcji pod własną marką telefonów komórkowych, stacjonarnych oraz elektroniki użytkowej, jak również dystrybucji telefonów komórkowych marki MEIZU.

Produkty Maxcom są projektowane i tworzone przez pracowników Emitenta w Polsce, w szczególności przez wewnętrzny dział R&D oraz dział marketingu. Pracownicy Emitenta odpowiedzialni są za zaprojektowanie oraz określenie specyfikacji i funkcjonalności danego urządzenia, które sprawiają, że jest ono unikatowe. Po stronie Emitenta leży ponadto praca nad oprogramowaniem oraz jego dostosowywanie do potrzeb dedykowanych rynków, na które finalnie trafiają urządzenia, a także kontrola każdego z etapów produkcji.

Zleceniu zewnętrznym podmiotom podlega jedynie zmontowanie urządzenia. Spółka podąża za ogólnym trendem panującym wśród wiodących firm telekomunikacyjnych na świecie zlecając montowanie urządzeń wyspecjalizowanym fabrykom w Chinach, które nie są własnością Emitenta. Model produkcyjno-biznesowy Emitenta jest zatem podobny do realizowanego przez takie firmy jak Apple, Nokia, Alcatel czy Doro, które również nie posiadają majątku produkcyjnego (własnych fabryk).

### 2.3 Grupa Kapitałowa Maxcom

Na dzień sporządzenia Sprawozdania Grupę tworzy jednostka dominująca Maxcom SA oraz jej spółki zależne i stowarzyszone.

Rys. 1 Struktura Grupy Kapitałowej Maxcom.



## 2.4 Spółki powiązane

Poniżej przedstawiono podstawowe informacje na temat spółek wchodzących w skład Grupy Maxcom

### Teledoktor24 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółka posiada 82 udziały w kapitale zakładowym spółki Teledoktor24 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, co uprawnia do wykonywania 82 % głosów na zgromadzeniu wspólników spółki.

Nazwa i forma prawna:	Teledoktor24 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba i adres:	ul. Towarowa 23A, 43-100 Tychy
Kapitał zakładowy:	5 tys. PLN
Główny przedmiot działalności:	Pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej

Spółka Teledoktor24 Sp. z o.o. nie prowadzi obecnie aktywnej działalności.  
Celem spółki są działania na pograniczu usług medycznych i telekomunikacyjnych.

### Comtel GROUP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółka posiada 32 udziały w kapitale zakładowym spółki Comtel GROUP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, co uprawnia do wykonywania 32 % głosów na zgromadzeniu wspólników spółki.

Nazwa i forma prawna:	Comtel GROUP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba i adres:	Plac Kupiecki 2, 32-800 Brzesko
Kapitał zakładowy:	5 tys. PLN
Główny przedmiot działalności:	Działalność w branży RTV i AGD

Maxcom SA w dniu 14 maja 2018 r. zawarł ze wspólnikami COMTEL GROUP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Brzesku umowę, w której zostały określone warunki sprzedaży na rzecz Maxcom SA udziałów w Comtel GROUP Sp. z o.o.

Strony uzgodniły zasady prowadzenia działalności gospodarczej oraz zasady współpracy wspólników po przystąpieniu Maxcom SA do wyżej wymienionego podmiotu. W umowie znalazły się także regulacje prawne, zgodnie z którymi Maxcom SA po przystąpieniu do Comtel GROUP Sp. z o.o. będzie sprawował nad nią kontrolę.



Spółka Comtel GROUP Sp. z o.o. działa w branży RTV i AGD, skutecznie budując swoją pozycję na rynku od 1997 r. Od roku 2012 Comtel GROUP Sp. z o.o. jest jedynym dystrybutorem na Polskę hiszpańskiej marki LAUSON, a także marek TREVI, G3Ferrari i Girmi. Od 2011 roku Comtel GROUP Sp. z o.o. wprowadza na rynek produkty we własnej marce N'oveen.

W świetle uzgodnionych warunków, o których mowa wyżej, Spółka w dniu 14 maja 2018 r. nabyła od dotychczasowych udziałowców łącznie 16 udziałów w Comtel GROUP Sp. z o.o. o wartości nominalnej 1 600,00 PLN stanowiącej 32% wszelkich udziałów, dającej prawo do dysponowania 32% głosami na Zgromadzeniu Wspólników Comtel GROUP Sp. z o.o. za cenę 1 600,00 PLN. Wspólnicy dokonali jednocześnie zmian w umowie Comtel GROUP Sp. z o.o.

Zarząd Spółki podał do publicznej wiadomości powyższe informacje w formie raportu bieżącego nr 6/2019 z dnia 14 maja 2018 roku.

### **Comtel GROUP Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa**

Maxcom SA w dniu 14 maja 2018 r. zawarł ze wspólnikami COMTEL GROUP Sp. z o.o. z siedzibą w Brzesku umowę, w której zostały określone warunki sprzedaży na rzecz Maxcom SA udziałów w Comtel GROUP Sp. z o.o. oraz przystąpienia Maxcom SA w charakterze komandytariusza do Comtel GROUP Sp. z o.o. Sp. k. z siedzibą w Brzesku.

Jednocześnie w dniu 14 maja 2018 r. dokonano zmiany umowy Comtel GROUP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. zgodnie z którą Emitent przystąpił do spółki w charakterze komandytariusza wnosząc wkład pieniężny w wysokości 2 400 tys. PLN. Zgodnie z zapisami umowy Emitent ma prawo do udziału w zyskach i stratach tejże spółki komandytowej na poziomie 30%.

Zarząd Spółki podał do publicznej wiadomości powyższe informacje w formie raportu bieżącego nr 6/2018 z dnia 14 maja 2018 roku.

### **Maxcom International Co., Ltd. z siedzibą w Hong Kongu**

Spółka posiada 100 udziałów w kapitale zakładowym spółki Maxcom International Co., Ltd., co uprawnia do wykonywania 100 % głosów na zgromadzeniu wspólników spółki.

Nazwa i forma prawna:	Maxcom International Co., Ltd.
Siedziba i adres:	Room 901, Centre Point, 181-185 Gloucester Rd, Wan Chai, Hong Kong
Kapitał zakładowy:	4 652,12 PLN
Główny przedmiot działalności:	dystrybucja produktów Maxcom SA na rynki pozaeuropejskie

W dniu 22 maja 2018 r. nastąpiło zakończenie procesu objęcia przez Spółkę 10 000 udziałów w spółce Maxcom International Co., Ltd. z siedzibą w Hongkongu, co stanowi 100 % wszystkich udziałów tejże spółki oraz tyle samo głosów na jej zgromadzeniu wspólników.

Objęcie udziałów zostało pokryte wkładem pieniężnym i nastąpiło po cenie nominalnej udziałów równej 10 000 HKD, będących równoważnością 4 652,12 PLN.

W związku z powyższym Maxcom International Co., Ltd. stał się podmiotem zależnym od Maxcom SA.

Funkcję Prezesa Zarządu Maxcom International Co., Ltd. objął Pan Arkadiusz Wilusz, natomiast funkcję Wiceprezesa Zarządu objął Pan Andrzej Wilusz.



Spółka Maxcom International Co., Ltd. została założona jako spółka celowa dystrybuująca produkty Maxcom SA przede wszystkim na rynki pozaeuropejskie. Objęcie udziałów w Maxcom International Co., Ltd przez Emitenta stanowi wyraz realizowanej przez Spółkę strategii intensywnego rozwoju swojej pozycji na rynkach zagranicznych.

Zarząd Spółki podał do publicznej wiadomości powyższe informacje w formie raportu bieżącego nr 11/2018 z dnia 22 maja 2018 r.

## Spółka UAB Rubbee

Spółka posiada 80 udziałów, co stanowi 20,15% kapitału zakładowego spółki UAB Rubbee.

Nazwa i forma prawna:	UAB Rubbee
Siedziba i adres:	Kuano r. sav. Biruliškių k. Terminalo g. 3; Kodas 304113856
Kapitał zakładowy:	3 170,00 EUR
Główny przedmiot działalności:	Rubbee została założona w dniu 16 października 2015 r. wyłącznie w celu badań, rozwoju, montażu i produkcji elektrycznego napędu do rowerów.

Dnia 24 września 2019 r. Emitent otrzymał od Gediminas Nemanis, strony umowy inwestycyjnej zawartej dnia 23 maja 2019 r., dokumenty potwierdzające rejestrację przez Państwowe Przedsiębiorstwo Centrum Rejestru w Wilnie objęcia przez Emitenta 80 nowo utworzonych udziałów w spółce UAB „Rubbee” z siedzibą w Kownie, zarejestrowanej w litewskim rejestrze osób prawnych pod nr 304113856, o wartości nominalnej 10,00 EUR każdy, tj. o łącznej wartości nominalnej 800,00 EUR.

O zawarciu umowy inwestycyjnej dnia 23 maja 2019 r. oraz jej przedmiocie Spółka informowała raportem bieżącym nr 9/2019 z dnia 24 maja 2019 r.

Objęte przez Spółkę udziały stanowią 20,15% kapitału zakładowego Rubbee. Udziały zostały pokryte wkładem pieniężnym w wysokości 280 000,00 EUR.

## 2.5 Zmiany w organizacji oraz zasadach zarządzania Spółką i Grupą Kapitałową Maxcom

### 2.5.1 Zmiany w Zarządzie Spółki Maxcom SA

W dniu 7 czerwca 2019 r. Rada Nadzorcza Spółki odwołała z dniem 7 czerwca 2019 r. wszystkich członków Zarządu Spółki wspólnej kadencji, tj.:

1. Pana Arkadiusza Wilusza – Prezesa Zarządu,
2. Pana Andrzeja Wilusza – Wiceprezesa Zarządu.

Jednocześnie Rada Nadzorcza Spółki w dniu 7 czerwca 2019 r. ustaliła, że Zarząd Spółki nowej trzyletniej kadencji składać się będzie z 2 (dwóch) osób oraz powołała z dniem 7 czerwca 2019 r. następujące osoby do składu Zarządu Maxcom SA kolejnej kadencji:

1. Pana Arkadiusza Wilusza – Prezesa Zarządu,
2. Pana Andrzeja Wilusza – Wiceprezesa Zarządu.

### 2.5.2 Zmiany w Radzie Nadzorczej Spółki Maxcom SA

W dniu 10 czerwca 2019 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało z dniem 10 czerwca 2019 r. wszystkich członków Rady Nadzorczej Spółki wspólnej kadencji, tj.:





1. Pana dr Mariusza Cieśla,
2. Panią Edytę Wilusz,
3. Pana Adama Grzyś,
4. Pana Aleksandra Wilusza
5. Panią dr n. med. Agnieszkę Jabłeka

Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 10 czerwca 2019 r. ustaliło, że Rada Nadzorcza Spółki nowej trzyletniej kadencji składać się będzie z 5 osób oraz powołała z dniem 10 czerwca 2019 r. następujące osoby do składu Rady Nadzorczej Maxcom SA kolejnej kadencji:

1. Pana dr Mariusza Cieśla
2. Pana Michała Kosteleckiego
3. Pana Adama Grzyś
4. Pana Aleksandra Wilusz
5. Pana Jarosława Łubik

Kadencja wspólna Rady Nadzorczej Spółki trwa 3 lata.

W dniu 12 września 2019 r. ukonstytuowała się Rada Nadzorcza Emitenta. Funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej powierzono Panu dr Mariuszowi Cieśli, funkcję Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej objął Pan Michał Kostecki.

W dniu 12 września 2019 r. Rada Nadzorcza powołała w skład Komitetu Audytu następujące osoby: Pana dr Mariusza Cieślę, Pana Aleksandra Wilusza oraz Pana Michała Kosteleckiego.

### **2.5.3 Zmiany w Grupie Kapitałowej Maxcom**

W pierwszym półroczu 2019 r. nastąpiły następujące zmiany w składzie Grupy Kapitałowej Maxcom:

W dniu 23 maja 2019 r. Spółka zawarła umowę dotyczącą procesu inwestycyjnego polegającego na nabyciu przez Emitenta udziałów w spółce UAB „Rubbee” z siedzibą w Kownie zarejestrowanej w litewskim rejestrze osób prawnych pod nr 304113856.

W Umowie Inwestycyjnej, której stronami były Emitent oraz Laurynas Jokužis, Gediminas Nemanis, UAB „Elinta”, Aktywator Innowacji spółką z o. o., ustalono warunki na jakich Emitent nabył 80 nowoutworzonych udziałów w kapitale zakładowym Rubbee, o wartości nominalnej 10 EUR każdy, tj. o łącznej wartości nominalnej 800 EUR, w zamian za wkład pieniężny w wysokości 280 tys. EUR, co stanowi 20,15% kapitału zakładowego Rubbee. Na podstawie Umowy Inwestycyjnej wspólnicy dokonali zmian w umowie spółki Rubbee oraz wprowadzono modyfikacje w zakresie jej ładu korporacyjnego, a także ustalono zasady współpracy wspólników. Zgodnie z ustaleniami Umowy Inwestycyjnej wkład pieniężny wniesiony przez Emitenta zostanie przeznaczony na badania, rozwój, montaż i produkcję elektrycznego napędu do rowerów. Umowa obowiązuje od dnia jej podpisania przez Strony, ale wejście w życie wszystkich jej postanowień jest uzależnione od spełnienia szeregu warunków.

Dnia 24 września 2019 r. Emitent otrzymał od Gediminas Nemanis, strony umowy inwestycyjnej zawartej dnia 23 maja 2019 r., dokumenty potwierdzające rejestrację przez Państwowe Przedsiębiorstwo Centrum Rejestru w Wilnie objęcia przez Emitenta 80 nowoutworzonych udziałów w spółce UAB „Rubbee” z siedzibą w Kownie, zarejestrowanej w litewskim rejestrze osób prawnych pod nr 304113856, o wartości nominalnej 10 EUR każdy, tj. o łącznej wartości nominalnej 800 EUR.

O zawarciu umowy inwestycyjnej dnia 23 maja 2019 r. oraz jej przedmiocie Spółka informowała raportem bieżącym nr 9/2019 z dnia 24 maja 2019 r.

Objęte przez Spółkę udziały stanowią 20,15% kapitału zakładowego Rubbee. Udziały zostały pokryte wkładem pieniężnym w wysokości 280 tys. EUR.



W dniu 16 września 2019 r. Spółka Maxcom SA oraz osoba fizyczna zawiązali spółkę pod firmą WISKO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Tychach.

Kapitał zakładowy spółki WISKO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością wynosi 400 tys. PLN i dzieli się na 4 000 równych i niepodzielnych udziałów o wartości nominalnej 100 PLN każdy.

Emitent objął 3 000 udziałów o wartości 100 PLN każdy. Nabyte udziały zostały pokryte wkładem pieniężnym z majątku Spółki Maxcom SA i stanowią 75% wszystkich udziałów spółki WISKO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Osoba fizyczna objęła 1 000 udziałów o wartości 100 PLN każdy. Nabyte udziały zostały pokryte w całości wkładem pieniężnym i stanowią 25% wszystkich udziałów spółki WISKO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Przedmiotem działalności zawiązanej spółki będzie produkcja i sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych.

## 3. Działalność Spółki Maxcom SA

### 3.1 Informacje o podstawowych produktach i towarach

Spółka od ponad 15 lat zajmuje się produkcją oraz dystrybucją produktów telekomunikacyjnych: telefonów komórkowych (GSM) oraz smartfonów, telefonów stacjonarnych (przewodowych i bezprzewodowych) oraz pozostałej elektroniki użytkowej (w tym krótkofalówek, akcesoriów do smartfonów oraz nawigacji satelitarnych).

**Marka Maxcom** – to przede wszystkim telefony komórkowe, zarówno klasyczne jak i smartfony. Marka kierowana jest do szerokiego grona użytkowników i jest sprzedawana za pośrednictwem wszystkich kanałów dystrybucyjnych, tj.: operatorów telefonii komórkowej, sieci handlowych, dealerów, agentów sprzedaży itp.

W skład marki Maxcom wchodzi następujące linie produktowe telefonów: Classic, Comfort, Strong, Smart.



Tab. 1 Oferta telefonów komórkowych Spółki obejmuje cztery linie produktowe

Linia	Produkt	Charakterystyka	Grupa docelowa
<b>Classic</b>	<p>Telefony klasyczne z fizyczną klawiaturą</p> 	<p>Klasyczne telefony komórkowe wyposażone w fizyczną klawiaturę, charakteryzujące się wysoką niezawodnością, łatwością w obsłudze i długim czasem pracy baterii. Przeznaczone zarówno do zastosowań biznesowych, jak i użytku domowego.</p>	<p>Telefony przeznaczone dla szerokiego kręgu użytkowników, niezależnie od wieku, miejsca zamieszkania, wykonywanego zawodu czy grupy społecznej.</p>
<b>Comfort</b>	<p>Telefony seniorskie</p> 	<p>Ergonomiczne telefony komórkowe z fizyczną klawiaturą, z dużymi przyciskami oraz powiększonymi znakami na wyświetlaczu. Telefony te posiadają funkcję SOS, dzięki której użytkownik może w każdej sytuacji szybko wezwać pomoc poprzez naciśnięcie dedykowanego przycisku.</p>	<p>Telefony przeznaczone dla seniorów, osób wymagających opieki i osób, dla których korzystanie z klasycznego telefonu komórkowego lub smartfona jest utrudnione.</p>
<b>Strong</b>	<p>Telefony wzmocnione (heavy duty)</p> 	<p>Wytrzymałe telefony komórkowe z fizyczną klawiaturą, niezawodne z uwagi na możliwość funkcjonowania w ekstremalnych warunkach atmosferycznych i geograficznych, odporne na uszkodzenia, pył, wilgoć, wodę, a w wybranych wypadkach również niezatapialne (unoszące się na powierzchni wody).</p>	<p>Telefony przeznaczone dla osób aktywnych, uprawiających sporty ekstremalne i pracujących w uciążliwych warunkach, w których istnieje ryzyko uszkodzenia, zalania lub zatonięcia telefonu.</p>
<b>Smart&amp;Strong</b>	<p>Smartfony wzmocnione (smart&amp;strong)</p> 	<p>Interesująca alternatywa dla innych popularnych na rynku urządzeń dotykowych łączących cechy telefonu i komputera osobistego. Smartfony Maxcom wyróżnia nowoczesny design, funkcjonalność i dobra jakość w przystępnej cenie. W portfolio Grupy Kapitałowej Maxcom znajdują się również wzmocnione smartfony łączące charakterystyki linii smart i strong.</p>	<p>Urządzenia przeznaczone dla użytkowników w każdym wieku, ceniących funkcjonalność oferowaną przez smartfony przy zachowaniu korzystnej relacji jakości do ceny. Wersje wzmocnione kierowane do osób wykorzystujących smartfony w ekstremalnych warunkach.</p>
<b>Smart</b>	<p>Smartfony dla seniorów</p> 	<p>Idealne rozwiązanie dla wszystkich, którzy szukają telefonu łatwego w obsłudze i jednocześnie zaawansowanego technologicznie.</p>	<p>Urządzenia przeznaczone dla użytkowników w każdym wieku, ceniących funkcjonalność oferowaną przez smartfony przy niezwykle prostej obsłudze.</p>



W portfolio Spółki na datę 30 czerwca 2019 r. oraz na dzień publikacji Sprawozdania znajdują się również następujące linie produktowe Maxcom:

**Sound** – głośniki przenośne korzystające z bezprzewodowej technologii BT. Linia ta jest dedykowana dla kanału sprzedaży jakim są sieci handlowe, w szczególności supermarkety.

**Fit** - linia składająca się z następujących produktów: zegarki multimedialne (smartwatche), opaski fitness (smartbandy) oraz pojazdy elektryczne.

Zegarki i opaski poszerzają funkcjonalność smartfonu dzięki aplikacjom sportowym jako rejestratory aktywności fizycznej oraz oferują wiele funkcji monitorujących ogólny stan zdrowia – jak pomiar tętna czy saturacji krwi.

Produkty **Fit** skierowane zarówno do osób aktywnych fizycznie, jak i do osób starszych, które powinny monitorować stan swojego zdrowia.

Pojazdy elektryczne są alternatywą dla osób poszukujących transportu do i z pracy. Idealnie wpasowują się w trend „oczyszczania” powietrza w miastach.

**Accessories** - akcesoria do smartfonów marki Maxcom oraz innych.

**Light** – linia zaprojektowana specjalnie dla osób ceniących funkcjonalność produktu.

Urządzenia linii **Light** zostały wyposażone w następujące funkcje:

- ładowanie do telefonu standardowe jak również indukcyjne,
- oświetlenie RGB (funkcja zmiennego kolorowego światła),
- stacja pogody z datą alarmem i aktualnym czasem.

Maxcom jest również głównym dystrybutorem w Polsce marek:

- **Motorola** – krótkofalówki PMR,
- **Celly** – akcesoria do telefonów komórkowych,
- **Meizu** – nowoczesne smartfony jednego z największych Chińskich producentów.

Produkty Maxcom są projektowane i tworzone przez pracowników Spółki w Polsce, w szczególności przez dział R&D oraz dział marketingu, a także przez zewnętrznych ekspertów w Europie i w Azji (w Chinach) wykonujących zlecenia na rzecz Maxcom SA. Spółka podąża za ogólnym trendem panującym wśród wiodących firm telekomunikacyjnych na świecie, zlecając produkcję asortymentu wyspecjalizowanym fabrykom w Chinach, które nie są własnością Spółki.

Telefony są sprowadzane do Polski głównie drogą morską, a w szczególnych przypadkach drogą lotniczą. Towary Maxcom przywiezione są z Chin oraz dostarczane do odbiorców przy współpracy z wyspecjalizowanymi firmami spedycyjnymi oraz kurierskimi. Wszystkie transporty, zarówno do klientów, jak i własne dotyczące towarów sprowadzanych z Chin, są ubezpieczone. Dostarczone do Polski produkty składowane są w magazynie Spółki zlokalizowanym w Tychach. Spółka korzysta z magazynu na podstawie umowy najmu zawartej w dniu 7 grudnia 2011 r. (z późniejszymi zmianami) pomiędzy Arkadiusz Wilusz Przedsiębiorstwo Wielobranżowe Maxtel a Maxcom SA.

### 3.2 Rynki zbytu

Dzięki wysokiej jakości oferowanych telefonów komórkowych i bardzo dobrej korelacji jakości do ceny, w kanałach sprzedaży operatorów telekomunikacyjnych w kategoriach telefonów seniorskich, klasycznych i wzmocnionych, Spółka posiada bardzo silną pozycję, którą dodatkowo potęguje fakt, że Maxcom SA jest

głównym dostawcą tego typu urządzeń dla m.in. czterech głównych operatorów telefonii komórkowej działających w Polsce.

Ponadto Spółka jest jednym z kluczowych graczy w Europie w zakresie sprzedaży klasycznych telefonów komórkowych, w szczególności telefonów komórkowych dla seniorów. Produkty Maxcom dostępne są w ponad 20 krajach Europy, m.in. w: Czechach, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Niemczech, Norwegii, Rumunii, Słowacji, Wielkiej Brytanii, Angoli, Portugalii, Hiszpanii oraz na Ukrainie. Silna obecność na zagranicznych rynkach pozytywnie przekłada się na osiągnięte wyniki.

Sprzedaż w Europie zachodniej oraz krajach skandynawskich, wzrosła w I półroczu 2019 r. o 60% , a w krajach Europy środkowo wschodniej o 12% w stosunku do roku analogicznego okresu roku 2018.

**Rys. 2** Kraje w których dostępne są produkty Spółki



Maxcom realizuje sprzedaż poprzez zdywersyfikowany zestaw kanałów dystrybucyjnych B2B, w skład którego wchodzi:

**operatorzy telekomunikacyjni** – m.in. czterech główni operatorzy komórkowi w Polsce oraz kilkunastu operatorów za granicą;

**sieci handlowe** – w tym elektromarkety i markety wielobranżowe w Polsce i za granicą;

wybrani dealerzy i agenci sprzedaży w Polsce i za granicą.

Dodatkowo Maxcom realizuje sprzedaż w kanale B2C poprzez własny sklep internetowy.

Należy zaznaczyć, że produkty Maxcom trafiają do końcowych użytkowników poprzez kanały B2C w Polsce i za granicą, w tym także sklepów internetowych i portali aukcyjnych, gdzie sprzedaż prowadzona jest przez partnerów handlowych.

Rys. 3 Kluczowi odbiorcy produktów Spółki w podziale na kanały dystrybucji.



### 3.3 Działalność badawczo-rozwojowa

Jedną z rynkowych przewag Spółki jest posiadanie własnego działu R&D zlokalizowanego w Polsce. Pracownicy działu posiadają kompetencje w zakresie projektowania elektroniki użytkowej, co umożliwia Spółce tworzenie własnych produktów, dostosowanych do potrzeb odbiorców końcowych. Tym samym, Grupa Kapitałowa Maxcom może lepiej korzystać z pojawiających się okazji oraz szybciej zagospodarowywać rozpoznane nisze rynkowe.

### 3.4 Transakcje z podmiotami powiązаныmi

W okresie sprawozdawczym Spółka dokonywała transakcji z jednostkami powiązаныmi.

W omawianym okresie Spółka nie zawarła transakcji z jednostkami powiązаныmi o charakterze nietypowym dla prowadzonej działalności. Warunki ustalone w ramach transakcji dokonywanych z podmiotami powiązаныmi nie odbiegały od warunków rynkowych stosowanych w tego typu transakcjach.

Charakter i warunki transakcji dokonywanych z jednostkami powiązаныmi wynikały z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Spółkę

Zestawienie transakcji z podmiotami zależnymi zostało ujawnione w nocie 2.33 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2019 r.

### 3.5 Udzielone gwarancje i poręczenia

W pierwszym półroczu 2019 r. Grupa Kapitałowa Maxcom nie udzielała ani nie otrzymała poręczeń i gwarancji.

Na dzień 30 czerwca 2019 r. zobowiązania warunkowe nie wystąpiły.



## 4. Analiza podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych Grupy Kapitałowej Maxcom SA

### 4.1 Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Analiza sytuacji finansowej i operacyjnej Grupy została dokonana w oparciu Skonsolidowane Skrócone Śródroczne Sprawozdanie Finansowe za pierwsze półrocze 2019 r., sporządzone zgodnie z MSSF.

W tabeli poniżej przedstawiono wybrane pozycje skonsolidowanego rachunku zysków i strat oraz pozostałych całkowitych dochodów we wskazanych okresach.

	Za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2019 (w tys. PLN)	30 czerwca 2018 (w tys. PLN)
Przychody ze sprzedaży	58 477	45 883
Zysk netto z działalności operacyjnej	2 302	4 511
Zysk przed opodatkowaniem	1 627	5 226
Zysk / strata netto	1 363	4 206

Przychody ze sprzedaży Grupy w pierwszym półroczu 2019 r. były wyższe o 27% w porównaniu do przychodów w porównywalnym okresie roku 2018.

Sprzedaż produktów oferowanych przez Grupę realizowana jest zarówno w kraju, jak i za granicą. Przychody ze sprzedaży krajowej stanowiły, zarówno w pierwszym półroczu 2019 r. jak i w pierwszym półroczu 2018 r., 71% przychodów Grupy, udział sprzedaży zagranicznej w przychodach ogółem kształtował się na poziomie ok. 29%. Sprzedaż w Europie zachodniej oraz krajach skandynawskich, wzrosła o 60% , a w krajach Europy środkowo wschodniej o 12% w stosunku do roku analogicznego okresu 2018 r.

Koszty działalności operacyjnej w I półroczu 2019 r. Grupy wzrosły o 35% w stosunku do analogicznego okresu roku 2018.

Szybsze tempo wzrostu kosztów działalności operacyjnej w stosunku do tempa wzrostu przychodów ze sprzedaży spowodowało spadek zysku z działalności operacyjnej ( o 49%) oraz zysku netto o 68% w stosunku do I półrocza roku 2018.

### 4.2 Wielkość i struktura aktywów

W tabeli poniżej przedstawiono informacje na temat aktywów Grupy oraz Emitenta na wskazane daty.

	30 czerwca 2019 (w tys. PLN )	31 grudnia 2018 (w tys. PLN )
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>6 516</b>	<b>5 088</b>
<b>Aktywa obrotowe w tym:</b>	<b>71 806</b>	<b>82 664</b>
Zapasy	45 267	50 600
Należności	18 607	19 322
Rozliczenia międzyokresowe	699	751
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	7 613	12 410
Pozostałe	105	147
<b>SUMA</b>	<b>78 322</b>	<b>87 752</b>

Rzeczowe aktywa trwałe Grupy, na dzień 30 czerwca 2019 r. stanowiły 8% sumy aktywów. W strukturze aktywów obrotowych Grupy Kapitałowej Maxcom SA, które na dzień 30 czerwca 2019 r. stanowiły 92% sumy aktywów, przeważają zapasy i należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności, co jest charakterystyczne dla prowadzonej przez Grupę Kapitałową działalności gospodarczej.

W strukturze aktywów obrotowych nastąpił spadek poziomu zapasów o 11% w stosunku do 31 grudnia 2018 r. Należności utrzymują się na zbliżonym poziomie i stanowią 25% sumy aktywów obrotowych.

### 4.3 Wielkość i struktura pasywów

	Stan na:	
	30 czerwca 2018	31 grudnia 2018
<b>Kapitał własny ogółem w tym:</b>	<b>66 467</b>	<b>70 636</b>
Kapitał podstawowy	135	135
Pozostałe kapitały rezerwowe	64 757	58 768
Zyski zatrzymane	985	11 222
Kapitał akcjonariuszy niekontrolujących	591	512
<b>Zobowiązania :</b>	<b>11 855</b>	<b>17 116</b>
Oprocentowane kredyty i pożyczki	4 122	9 079
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz inne zobowiązania	6 717	6 665
Rezerwy	307	435
Pozostałe zobowiązania finansowe	567	746
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	0	36
Pozostałe	142	155
<b>SUMA</b>	<b>78 322</b>	<b>87 752</b>

Udział kapitału własnego w strukturze pasywów Grupy na dzień 30 czerwca 2019 r. wyniósł 85%. Kapitał własny Grupy w analizowanym okresie składał się głównie z: wyemitowanego kapitału akcyjnego w kwocie 135 tys. PLN, pozostałych kapitałów kwocie 64 757 tys. PLN, na które składają się zyski z lat ubiegłych i agio oraz zysków zatrzymanych w kwocie 985 tys. PLN.

Suma zobowiązań Grupy na koniec czerwca 2019 r. stanowiła 15% wartości pasywów ogółem. Najbardziej istotnymi pozycjami zobowiązań Grupy na koniec czerwca 2019 r. były: zobowiązania handlowe stanowiące 57% sumy zobowiązań, oraz zobowiązania odsetkowe (kredyty bankowe, zobowiązania z tytułu faktoringu oraz leasingi) stanowiące 40% sumy zobowiązań.

### 4.4 Wskaźniki finansowe

#### Wskaźniki rentowności Grupy

W tabelach poniżej przedstawiono wskaźniki rentowności Grupy we wskazanych okresach:

Wskaźnik	Za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2019	30 czerwca 2018
Rentowność aktywów (ROA)	2%	6%
Rentowność kapitału własnego przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej ROE	2%	7%
Rentowność aktywów obrotowych	2%	6%
Rentowność działalności operacyjnej	4%	10%
Rentowność netto	2%	9%

Grupa definiuje i oblicza wskaźnik ROA (stopa zwrotu z aktywów) jako zysk (strata) netto/aktywa na koniec danego okresu.



Grupa definiuje i oblicza wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) jako zysk (strata) netto/ kapitał własny na koniec danego okresu.  
 Grupa definiuje i oblicza wskaźnik rentowności aktywów obrotowych jako zysku netto / aktywa obrotowe na koniec okresu  
 Grupa definiuje i oblicza wskaźnik rentowności działalności operacyjnej (EBIT) jako zysk (strata) na działalności operacyjnej / wartość przychodów ze sprzedaży za dany okres  
 Grupa definiuje i oblicza wskaźnik rentowności zysku netto jako zysk (strata) netto/ wartość przychodów ze sprzedaży za dany okres

### Wskaźniki płynności

Wskaźnik	Za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2019	30 czerwca 2018
Wskaźnik płynności bieżącej	6,36	6,58
Wskaźnik płynności szybkiej	2,35	2,18
Wskaźnik płynności gotówkowej	0,67	0,93

Grupa definiuje i oblicza wskaźnik płynności bieżącej jako aktywa obrotowe na koniec danego okresu/zobowiązania krótkoterminowe na koniec danego okresu.

Grupa definiuje i oblicza wskaźnik płynności szybkiej jako aktywa obrotowe na koniec danego okresu – zapasy na koniec danego okresu/zobowiązania krótkoterminowe na koniec danego okresu.

Grupa definiuje i oblicza wskaźnik płynności gotówkowej jako środki pieniężne i ich ekwiwalenty/zobowiązania krótkoterminowe na koniec danego okresu.

### Wskaźniki zarządzania kapitałem obrotowym

Wskaźnik	Za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2019	30 czerwca 2018
Cykl rotacji należności handlowych	54	45
Cykl rotacji zapasów	147	204
Cykl rotacji zobowiązań handlowych	22	35

Grupa definiuje i oblicza cykl rotacji należności handlowych jako należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności na koniec okresu pomnożonych przez 180 dni / przychody ze sprzedaży

Grupa definiuje i oblicza cykl rotacji zapasów jako zapasy na koniec okresu pomnożony przez 180 dni/ koszty operacyjne ogółem minus amortyzacja

Grupa definiuje i oblicza cykl rotacji zobowiązań handlowych jako zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań na koniec okresu pomnożonych przez 180 dni / koszty operacyjne ogółem minus amortyzacja

W pierwszym półroczu 2019 r. zmniejszeniu uległy wszystkie wskaźniki rentowności w stosunku do danych z roku 2018, co jest konsekwencją spadku zysku netto do poziomu 1 363 tys. PLN.

Wskaźniki płynności finansowej utrzymują się na zbliżonym poziomie do wskaźników z 30 czerwca 2018 r.

W okresie od 1 do 30 czerwca 2019 r. zwiększeniu uległy wskaźniki spłaty należności, natomiast cykl obrotu zobowiązaniami uległ skróceniu. Krótszy okres spłaty zobowiązań niż okres spływu należności, oznacza, że Grupa udzielała dłuższego kredytu kupieckiego odbiorcom niż sama otrzymywała od dostawców. Sytuacja taka oznacza zwiększenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy, co jest typowe dla branży, w której Grupa prowadzi swoją działalność handlową.

Okres obrotu zapasami w I półroczu 2019 r. spadł do poziomu 147 dni. Wysoki wskaźnik obrotu zapasami wynika z konieczności utrzymywania wysokich stanów zapasów ze względu na specyfikę organizacji produkcji, rozszerzenie oferty produktowej, konieczność zapewnienia ciągłości sprzedaży i zaopatrzenia odbiorców.

### Wskaźniki zadłużenia

Wskaźnik	Za okres 6 miesięcy zakończony	
	30 czerwca 2019	30 czerwca 2018
Ogólnego zadłużenia	0,15	0,15
Dług Netto / EBITDA	-1,06	-1,54
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego	10,29	12,31

Grupa definiuje i oblicza ogólne zadłużenie jako zobowiązania na koniec danego okresu/aktywa na koniec danego okresu.

Grupa definiuje i oblicza wskaźnik długu netto/EBITDA jako oprocentowane zadłużenie finansowe netto\*\*/EBITDA (zysk (strata) z działalności operacyjnej + amortyzacja).

Grupa definiuje i oblicza wskaźnik pokrycia majątku trwałego jako kapitał własny na koniec danego okresu + zobowiązania długoterminowe na koniec danego okresu/aktywa trwałe na koniec danego okresu.

\*\*Grupa definiuje i oblicza oprocentowane zadłużenie finansowe netto jako kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne powiększone o leasing finansowy i pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty

W ocenie Zarządu, biorąc pod uwagę profil działalności operacyjnej prowadzonej przez Grupę Kapitałową, wszystkie wskaźniki finansowe znajdują się na bezpiecznym poziomie.

## 4.5 Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników

Zarząd nie podawał do publicznej wiadomości prognozy wyników za pierwszy półrocze, ani pełny rok 2019.

## 4.6 Dywidenda

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki w dniu 10 czerwca 2019 r. podjęło Uchwałę nr 7 w sprawie podziału zysku za rok obrotowy 2018.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki przyjęło propozycję Zarządu Spółki, dotyczącą podziału zysku netto Spółki Maxcom SA za rok 2018 i wypłacie akcjonariuszom dywidendy z zysku w wysokości 5 400 tys. PLN. Walne Zgromadzenie zadecydowało o wypłacie dywidendy w kwocie 2,00 PLN na akcję.

Dywidenda została wypłacona akcjonariuszom za pośrednictwem KDPW w dniu 24 czerwca 2019 r.

## 5. Opis perspektyw oraz czynników rozwoju

### 5.1 Sytuacja ekonomiczna

Po dwóch kwartałach 2019 r. Zarząd ocenia sytuację Spółki pozytywnie. Spółka utrzymuje pozycję dominującego dostawcy telefonów komórkowych klasycznych, seniorskich oraz wzmocnionych, dla wszystkich czterech największych krajowych operatorów telekomunikacyjnych. Spółka jest także kluczowym dostawcą ww. produktów do największych sieci elektromarketów w Polsce i Europie Centralnej. Innowacyjny smartfon dla seniorów MS459 został dobrze przyjęty na rynku. Z sukcesem został także wprowadzony telefon komórkowy 4G MK241, który jako pierwszy na rynku łączy funkcjonalności „zwykłego” telefonu komórkowego ze smartfonem.

Wprowadzone z sukcesem nowe linie produktowe, w tym: zegarki i opaski sportowe (wearable), głośniki bezprzewodowe BT oraz hulajnogi otworzyły dla Spółki nowe kanały sprzedaży i przyczyniają się do wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz zysków.



Dystrybucja smartfonów Meizu spowodowała bardziej atrakcyjne postrzeganie Spółki wśród operatorów telekomunikacyjnych oraz na rynku otwartym (jako dostawcy kompletnego zestawu produktów dla wszystkich grup klientów) co także przełożyło się na wzrost sprzedaży i zysków.

Spółka Comtel wchodząca w skład Grupy Kapitałowej Maxcom rozwinęła znacząco asortyment produktów własnej marki Noveen co przełożyło się na wzrost sprzedaży i zysków, a także pozwoliło zdobyć wielu nowych klientów. Asortyment Noveen będzie nadal rozwijany, co utrwali pozytywne kierunki rozwoju Grupy.

Spółka prowadzi intensywne działania promocyjne w kraju oraz za granicą, mające na celu dalsze zwiększenie oraz rozwój pozytywnych trendów sprzedaży.

Handel na rynkach zagranicznych utrzymuje dobrą dynamikę a rokowania na przyszłe kwartały są bardzo obiecujące.

Spółka była wystawcą na największych targach branży mobilnej: MWC 2019 w Barcelonie oraz IFA 2019 w Berlinie.

## 5.2 Otoczenie makroekonomiczne mające wpływ na działalność Grupy

Grupa prowadzi swoją działalność w Polsce oraz poza jej granicami. Działalność Grupy oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe w dużym stopniu uzależnione są od stanu koniunktury gospodarczej panującej przede wszystkim na rynku krajowym, a także na rynkach zagranicznych. Szczególnie istotne są takie czynniki makroekonomiczne jak: dynamika wzrostu PKB, inflacja, stopa bezrobocia, polityka monetarna i fiskalna państwa, poziom inwestycji przedsiębiorstw, dostępność kredytów, wysokość dochodów gospodarstw domowych oraz wysokość popytu konsumpcyjnego.

Zarówno wyżej wymienione czynniki, jak i kierunek i poziom ich zmian, mają wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy. Istnieje ryzyko, że w przypadku pogorszenia się w przyszłości tempa rozwoju gospodarczego w kraju oraz na innych rynkach lub zastosowania instrumentów kształtowania polityki gospodarczej państwa negatywnie wpływających na pozycję rynkową Grupy, może nastąpić obniżenie poziomu popytu na produkty i usługi Grupy oraz wzrost kosztów Grupy, a tym samym pogorszenie się wyników finansowych. Opisane powyżej pogorszenie wskaźników makroekonomicznych w Polsce i w innych krajach może zatem mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

W pierwszym półroczu odnotowaliśmy dużą eskalację walki o klienta pomiędzy największymi producentami smartfonów co w praktyce spowodowało bardzo duże wzrosty nakładów marketingowych ze strony tych producentów i niestety pośrednio zmusiło Spółkę Maxcom do inwestowania, większych niż przewidywaliśmy, środków na działania marketingowe pod presją rynku tak aby utrzymać nasze dobre pozycje rynkowe. Działania te zostały wywołane perturbacjami politycznymi USA – Chiny, które zmusiły jednego z kluczowych producentów do radykalnych posunięć marketingowych wywołujących swego rodzaju reakcję łańcuchową. W III kwartale widzimy znaczące uspokojenie tej sytuacji co przełoży się pozytywnie na wyniki II półrocza.

## 5.3 Strategia Zarządu

Podstawowym założeniem strategii Spółki jest dalszy rozwój prowadzonej działalności, zarówno poprzez umocnienie pozycji na dotychczasowych rynkach, jak i dynamiczny wzrost sprzedaży wynikający z wejścia na nowe rynki w Europie. W ocenie Zarządu Spółki dla utrzymania dynamicznego rozwoju prowadzonej działalności istotne jest rozszerzenie wszystkich linii produktowych. Działania Spółki będą zatem skierowane zarówno na umacnianie pozycji na rynkach, na których Spółka posiada już ugruntowaną pozycję, jak i na tych, gdzie w ocenie Zarządu istnieje potencjał do wzrostu i pozyskania nowych klientów.



Głównym długoterminowym celem strategicznym Maxcom jest:

- osiągnięcie pozycji lidera w Europie na rynku telefonów komórkowych dla seniorów (zarówno w segmencie telefonów klasycznych, jak i smartfonów);
- zbudowanie wiodącej pozycji w Europie w segmencie telefonów klasycznych (z fizyczną klawiaturą);
- rozwój linii produktów smart, poprzez wprowadzenie do oferty nowych smartfonów wzmocnionych sygnowanych logo Maxcom, a także rozwój linii smartfonów dla seniorów oraz telefonów komórkowych klasycznych 4 G z innowacyjnym systemem operacyjnym;
- znaczący wzrost sprzedaży urządzeń (telefonów klasycznych oraz smartfonów) dedykowanych dla osób uprawiających sporty ekstremalne lub pracujących w uciążliwych warunkach (w tym telefonów wzmocnionych, odpornych na wstrząsy oraz działania żywołów);
- rozwój sprzedaży nowych linii produktowych: wearable, głośniki BT, akcesoria, mobility, produktów kategorii inteligentny dom oraz nowoczesne wyposażenie domu;
- wprowadzenie produktów poprawiających bezpieczeństwo seniorów i / lub osób przewlekle chorych.

Strategia rozwoju Spółki opracowana została na bazie ponad 25 lat doświadczenia Zarządu w branży telekomunikacyjnej, a także obserwacji zmian technologicznych oraz społeczno-demograficznych. W ramach realizacji wskazanych powyżej celów Spółka będzie się zatem koncentrować na:

- konsekwentnym rozszerzaniu współpracy z operatorami telefonii komórkowej, w których ofercie znajdują się już telefony Maxcom (potencjał wejścia do nowych krajów, w których działa dany operator);
- nawiązaniu współpracy z operatorami telefonii komórkowej, z którymi Maxcom dotychczas nie współpracował oraz z lokalnymi operatorami w poszczególnych krajach (ekspansja na nowe rynki oraz zwiększanie obecności w krajach dotychczas już eksplorowanych przez Maxcom);
- pozyskanie kolejnych partnerów pozaoperatorskich w kanale B2B (nawiązanie współpracy z elektromarketami i sieciami handlowymi oraz dealerami urządzeń telekomunikacyjnych w Europie);
- wzroście rozpoznawalności marki w Europie m.in. dzięki uczestnictwu w międzynarodowych targach branżowych oraz bliskiej współpracy marketingowej z operatorami i sieciami handlowymi;
- działaniach marketingowych mających na celu zaprezentowanie oferty Maxcom szerokiemu gronu odbiorców;
- rozwoju sprzedaży dzięki rozszerzeniu oferty asortymentowej (wzrost dywersyfikacji produktowej):
  - poszerzenie posiadanego portfolio telefonów komórkowych w obrębie posiadanych obecnie czterech kategorii produktowych;
  - wprowadzenie własnych rozwiązań (kamer i sensorów) do monitoringu dzieci, osób starszych oraz pomieszczeń;
  - wprowadzenie własnej marki akcesoriów dedykowanych do telefonów komórkowych (etui, przewody, ładowarki, słuchawki, itp.) dla telefonów Maxcom oraz urządzeń pozostałych producentów;
  - - wprowadzenie produktów kategorii inteligentny dom;
  - Wprowadzenie produktów poprawiających bezpieczeństwo seniorów;
  - rozwój linii produktów wyposażenia domu marki Noween;
- rozwoju linii produktów smart, poprzez wprowadzenie do oferty nowych smartfonów, będących alternatywą dla popularnych na rynku urządzeń dotykowych. Uzupełnienie linii smart o urządzenia charakteryzujące się nowoczesnym designem, funkcjonalnością oraz dobrą jakością w przystępnej cenie;

- utrzymaniu jakości oferowanych produktów, poprzez zapewnienie bardzo niskiego poziomu awaryjności telefonów Maxcom, co stanowi kluczowy argument dla kontynuacji i nawiązywania współpracy z operatorami telefonii komórkowej;
- uruchamianiu własnych przedstawicielstw poza granicami Polski oraz akwizycjach podmiotów, które mogą przyspieszyć rozwój Maxcom na rynkach zagranicznych.

W realizację strategii Spółki wpisują się również cele emisyjne, na które przeznaczone zostały oraz zostaną środki pozyskane od inwestorów, tj.:

- wprowadzenie i rozwój nowych modeli klasycznych telefonów komórkowych i smartfonów w Polsce i Europie;
- wprowadzenie w Polsce i Europie kolejnego modelu smartfona dla seniorów oraz nowego modelu telefonu klasycznego z funkcjami smartfona 4G KaiOS.
- ekspansja na rynki zagraniczne w Europie poprzez akwizycję przedsiębiorstw oraz uruchomienie własnych przedstawicielstw handlowych na rynkach zagranicznych;
- wprowadzenie i rozwój akcesoriów dedykowanych do telefonów Maxcom i innych.

#### **5.4 Informacje o istotnych postępowaniach toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących Maxcom SA lub spółek zależnych**

Na datę Sprawozdania oraz w ciągu ostatnich 12 miesięcy Maxcom SA ani spółki z Grupy Kapitałowej Maxcom nie są stroną ani uczestnikiem jakichkolwiek postępowań przed organami rządowymi, postępowań sądowych lub arbitrażowych, które mogły mieć lub miały w niedawnej przeszłości istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Spółki czy Grupy.

Według informacji posiadanych przez Zarząd nie istnieje istotne ryzyko wszczęcia wobec Spółki ani innych Spółek z Grupy żadnego postępowania administracyjnego, sądowego, arbitrażowego ani karnego, które samodzielnie mogłoby wywrzeć istotny, negatywny wpływ na jej działalność, ocenę jej aktywów i pasywów, sytuację finansową oraz rachunek zysków i strat.

#### **5.5 Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka związane z działalnością Grupy związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego**

##### *Ryzyko związane z szybkim rozwojem technologii*

Spółka prowadzi działalność w sektorze charakteryzującym się dynamicznym rozwojem technologii. Z uwagi na powyższe, może wystąpić ryzyko konieczności ponoszenia przez Spółkę znacznych nieplanowanych nakładów na dostosowanie swojej oferty produktowej do nowszych rozwiązań technologicznych. Dodatkowo, rozwiązania technologiczne stosowane w produktach Maxcom, mogą być niewystarczające dla utrzymania dotychczasowych i pozyskania nowych klientów.

##### *Ryzyko związane ze zmianami kursów walut*

Sytuacja finansowa Grupy uzależniona jest od kształtowania się kursów walutowych. Grupa produkuje telefony w Chinach, co wiąże się z realizacją zakupów w USD, natomiast sprzedaż w Europie realizowana jest w PLN oraz EUR i USD. W przypadku wystąpienia znacznych wahań kursu złotego, w szczególności trwałej i gwałtownej dewaluacji złotego, pojawić się mogą ujemne skutki finansowe dla Grupy. Grupa konsekwentnie prowadzi politykę zabezpieczania się przed ujemnymi skutkami wahań kursów walut, niemniej jednak zjawisko to może mieć wpływ na kształtowanie się cen oferowanych urządzeń, a w konsekwencji wyniki realizowane przez Grupę.

##### *Ryzyko związane z niedostarczeniem towaru odbiorcom*



Maxcom, w ramach prowadzonej przez siebie działalności, zawiera umowy dostaw z odbiorcami korporacyjnymi. Część umów z dostawcami zawiera klauzule, które nakładają na Spółkę kary umowne w przypadku niedostarczenia towaru w terminach lub ilościach uzgodnionych z odbiorcami. Istnieje ryzyko, że w przypadku wystąpienia zdarzenia losowego, takiego jak przykładowo pożar w magazynie, zatonięcie kontenerowca z produktami Maxcom czy kradzież, produkty Spółki mogą ulec utracie lub zniszczeniu. Co więcej, produkty te mogą również przestać spełniać kryteria jakościowe, np. w przypadku niewłaściwego sposobu przechowywania. W wyniku zaistnienia wskazanych powyżej sytuacji postanowienia umów z odbiorcami mogą zostać naruszone, co może skutkować nałożeniem przez kontrahentów kar na Spółkę. W historii działalności Grupy wspomniane wyżej sytuacje nie miały miejsca.

#### *Ryzyko związane z dostawcami*

Spółka posiada kilkunastu dostawców, z czego dziesięciu największych dostawców Maxcom odpowiadało w 2016 r. za ponad 80% wyprodukowanych urządzeń. Spółka podejmuje współpracę ze sprawdzonymi dostawcami. Nie można wykluczyć wystąpienia ryzyka opóźnienia lub niedostarczenia produktów zamówionych u poszczególnych dostawców, co z kolei może spowodować powstanie luk w asortymencie. Powyższe może również skutkować obniżeniem wiarygodności Maxcom, jak i utratą części planowanych przychodów ze sprzedaży. Ponadto, istnieje również ryzyko obniżenia jakości produktów dostarczanych przez dostawców, jak i obawa przed obniżeniem standardów dostarczanych produktów. Dostawcy mogą również nie zachowywać norm bezpieczeństwa w stosunku do przekazywanych produktów. Co więcej, istnieje ryzyko wzrostu kosztów produkcji lub spadku marży z ich sprzedaży. Wspomniana wyżej sytuacja nie miała miejsca w historii działalności Grupy.

#### *Ryzyko związane z terminowością dostaw produktów*

Kluczowym czynnikiem rozwoju jest odpowiednia dostępność produktów. Z uwagi na to, że produkty są zamawiane u niezależnych dostawców, Spółka nie dysponuje całkowitym wpływem na terminową realizację dostawy. Opóźnienie terminu realizacji dostawy może spowodować ograniczenie dostępności niektórych grup asortymentowych, co z kolei może mieć wpływ na obniżenie wyników sprzedaży, jak i wiarygodności wśród klientów. Maxcom podejmuje działania, które mają na celu zabezpieczenie się przed ograniczeniem dostępności produktów – zamówienia składane są z wielomiesięcznym wyprzedzeniem, a w magazynach utrzymywane są optymalne składy. Wspomniane wyżej sytuacje nie miały miejsca w historii działalności Grupy. Jednakże, istnieje ryzyko związane z terminowością dostaw produktów od dostawców.

#### *Ryzyko związane ze wzrostem kosztów produkcji i transportu*

Większość produktów, które oferuje Spółka, pochodzi od zagranicznych dostawców, przede wszystkim z Chin. Z uwagi na to, że w Chinach występują niższe koszty wytworzenia produktu aniżeli w Polsce, można liczyć się z wizją presji na podwyższanie cen sprzedaży gotowych produktów pochodzących od wytwórców z Chin, spowodowane przede wszystkim wzrostem oczekiwań pracowników co do wynagrodzeń.

#### *Ryzyko związane ze wzrostem cen surowców*

Cena towarów nabywanych przez Grupę w dużej mierze uzależniona jest od wahań cen surowców, w tym złota, srebra, tantalu, ropy naftowej. Wzrost cen surowców może spowodować zwiększenie kosztów produkcji prowadzonej przez Grupę. Ponadto występuje znaczące ryzyko, że w przyszłości ceny strategicznych surowców wykorzystywanych przez Spółkę wzrosną w taki sposób, że pociągnie to za sobą wzrost cen produktów oferowanych przez Grupę, a co za tym idzie – zmniejszenie ich sprzedaży.

#### *Ryzyko związane z nietrafioną grupą produktów*

Popyt na produkty oferowane przez Grupę zależy od szeregu czynników, w tym między innymi od przewidywania zmieniających się potrzeb i preferencji klientów, produktów wprowadzanych przez konkurentów oraz zmian w postrzeganiu produktów Maxcom przez klientów. Nie można zapewnić, iż w przyszłości Spółka będzie skutecznie identyfikować zmieniające się potrzeby i preferencje, a także że będzie w stanie reagować na wskazane czynniki w sposób odpowiedni.

#### *Ryzyko związane z pogorszeniem wizerunku*





Istnieje ryzyko pogorszenia wizerunku Grupy w wyniku różnego rodzaju czynników, wśród których wymienić można między innymi pogorszenie jakości oferowanych produktów, niezachowanie norm bezpieczeństwa produktu, standardu obsługi klienta, dostępności dla klientów czy nieodpowiednie pozycjonowanie produktów. Co więcej, nie można wykluczyć ryzyka pogorszenia wizerunku Spółki na skutek czynników zewnętrznych, przykładowo negatywnych kampanii innych podmiotów.

#### *Ryzyko związane ze strukturą odbiorców zagranicznych*

Sprzedaż eksportowa, którą podejmuje Spółka, narażona jest na ryzyko specyficzne dla kraju odbiorców, takie jak przykładowo zmiany wielkości i struktury rynku komponentów, zmiany siły nabywczej ludności, jak również stabilność systemu gospodarczego i politycznego.

#### *Ryzyko związane z nieskuteczną realizacją lub przyjęciem błędnej strategii rozwoju*

Rynek, na którym działa Spółka, to rynek wysoce konkurencyjny i podlegający nieustannej ewolucji, której zarówno kierunek, jak i natężenie zależne są od wielu czynników, w większości niezależnych od Spółki. Z uwagi na powyższe, przyszła pozycja Grupy, w tym jej przychody, rentowność, zależne są od zdolności Spółki do wypracowania i wdrożenia skutecznej długoterminowej strategii rozwoju. Ewentualne niewłaściwe decyzje, które wynikać mogą z błędnej oceny sytuacji lub niezdolności dostosowania Grupy do zmieniających się warunków rynkowych, mogą mieć niekorzystny wpływ na jej działalność.

#### *Ryzyko związane z zarządzaniem i koncentracją zapasów*

Zarządzanie zapasami towarów należy do istotnych czynników, które mają wpływ na wyniki sprzedaży w branży Maxcom. Z jednej strony poziom zapasów powinien ułatwiać podjęcie decyzji zakupowej w trakcie oferowania danej kolekcji zapasowej, co skutkuje wzrostem zapasu w magazynach. Z kolei z drugiej strony wyższy poziom zapasów tworzy dodatkowe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, a także może prowadzić do nagromadzenia produktów trudno zbywalnych, cieszących się mniejszym zainteresowaniem odbiorców. Co więcej, wystąpienie zdarzeń losowych takich jak pożary czy trzęsienia ziemi, które objęłyby magazyny Spółki, mogłyby wywołać zakłócenia w ciągłości dostaw do klientów, jak również utratę części lub wszystkich zapasów.

#### *Ryzyko związane z brakiem majątku produkcyjnego*

Produkty Maxcom są projektowane i tworzone przez pracowników Spółki w Polsce, w szczególności przez wewnętrzny dział R&D. Pracownicy odpowiedzialni są za projektowanie oraz określenie specyfikacji i funkcjonalności danego urządzenia, które sprawiają, że jest ono unikatowe. Po stronie Maxcom leży ponadto praca nad oprogramowaniem oraz jego dostosowywanie do potrzeb dedykowanych rynków, na które finalnie trafiają urządzenia, a także kontrola każdego z etapów produkcji.

Zleceniu zewnętrznym podmiotom podlega natomiast montowanie urządzeń. Spółka podąża za ogólnym trendem panującym wśród wiodących firm telekomunikacyjnych na świecie, zlecając montowanie urządzeń wyspecjalizowanym fabrykom w Chinach, które nie są własnością Spółki. Poszczególne komponenty urządzeń, w tym m.in.: płyty główne, wyświetlacze, procesory i obudowy, wytwarzają natomiast podwykonawcy specjalizujący się w danym asortymencie.

Z uwagi na fakt, że Spółka nie jest właścicielem fabryk montujących urządzenia, istnieje ryzyko, że może to powodować uzależnienie Spółki od podmiotów zajmujących się montażem. Nie można wykluczyć również wystąpienia ryzyka opóźnienia lub niedostarczenia produktów lub podzespołów, co może spowodować powstanie luk w asortymencie Spółki. Ponadto, istnieje również ryzyko obniżenia jakości produktów oraz wzrostu kosztów produkcji.

#### *Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży*

Całkowite przychody Spółki nie są w znaczący sposób podatne na zjawisko sezonowości. Jednakże wyniki osiągnięte pod koniec roku kalendarzowego są w nieznaczny sposób lepsze aniżeli wyniki osiągnięte w pozostałych okresach. Jest to spowodowane głównie tym, że sprzęt elektroniczny jest często wybieranym produktem

w kategorii produktów na prezent. Zmiana trendów konsumenckich w tym zakresie, a co za tym idzie spadek zainteresowania konsumentów sprzętami elektronicznymi, może mieć niekorzystny wpływ na działalność Grupy.

#### *Ryzyko stopy procentowej*

Na Datę Sprawozdania Grupa finansuje swoją działalność kredytami o zmiennej stopie procentowej opartymi o stawkę referencyjną (WIBOR). W konsekwencji, Grupa jest narażona na ryzyko zmian poziomu rynkowych stóp procentowych, których wzrost może przyczynić się do zwiększenia kosztów obsługi zadłużenia Grupy w zakresie zaciągniętych kredytów bankowych i pożyczek opartych o zmienne stopy procentowe.

#### *Ryzyko utraty płynności i terminowego regulowania zobowiązań*

Spółka posiada szereg zobowiązań z tytułu zawartych umów finansowych. W przypadku gwałtownego, równoczesnego spadku popytu oraz wzrostu kosztów, szczególnie w sytuacji osłabienia waluty, mogą pojawić się trudności w utrzymaniu płynności finansowej. Wspomniane ewentualne problemy z płynnością mogą negatywnie wpłynąć na możliwość wywiązywania się przez Spółkę z harmonogramu spłat ujętych w tych umowach. W konsekwencji, utrata płynności może skutkować wypowiedzeniem umów, żądaniem zwrotu pożyczonych środków czy *koniecznością zapłaty kar umownych*.

#### *Ryzyko uzależnienia od najważniejszych odbiorców*

Spółka prowadzi sprzedaż swoich produktów w kanałach B2B, tj. do odbiorców biznesowych. Wśród dziesięciu kluczowych odbiorców Maxcom znajduje się sześciu operatorów telekomunikacyjnych. Pozostałe pozycje stanowią sieci handlowe oraz dealerzy i agenci sprzedaży.

Dzięki wysokiej jakości oferowanych telefonów komórkowych, niskiemu współczynnikowi awaryjności urządzeń i bardzo dobrej korelacji jakości do ceny współpraca z głównymi odbiorcami ma charakter długoterminowy oraz niejednokrotnie owocuje jej rozwojem na kolejne rynki.

Nie można jednak wykluczyć wystąpienia ryzyka zakończenia współpracy z którymkolwiek z odbiorców, której przyczyną może być wynikiem zdarzeń zależnych lub niezależnych od Grupy. Istnieje ponadto ryzyko, że którykolwiek z odbiorców będzie chciał zmienić zasady dotychczasowej współpracy, które nie będą dla Maxcom korzystne z biznesowego punktu widzenia.

#### *Ryzyko związane z konkurencją*

Ryzyko związane z nasileniem się działalności konkurencji dotyczy zwłaszcza konkurencji ze strony dotychczasowych i nowych marek na rynku produktów elektronicznych oraz telefonów komórkowych o zasięgu europejskim bądź globalnym. Zagraniczne przedsiębiorstwa, w przypadku wystąpienia sytuacji obniżenia się popytu wewnętrznego we własnym kraju, poszukują nowych rynków zbytu i tym samym rozpoczynają lub przyspieszają ekspansję na nowe rynki. Również przedsiębiorstwa, które istnieją już na rynku krajowym, w przypadku słabnącego popytu na innych rynkach, mogą nasilić działania marketingowe i sprzedażowe w Polsce. Występuje ryzyko przejmowania części potencjalnych klientów Maxcom przez nowych bądź też bardziej ekspansywnych uczestników rynku, co z kolei może utrudniać realizację planowanego rozwoju i wzrostu wartości przedsiębiorstwa Spółki. Duża konkurencja na rynku może skutkować obniżeniem możliwych do osiągnięcia marż, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na działalność Grupy.

#### *Ryzyko związane ze zmianą struktury popytu*

Spółka utrzymuje określone stany magazynowe w szerokim asortymencie towarów. Realizowane zakupy są funkcją oceny zapotrzebowania rynku na poszczególne grupy asortymentowe, a w związku z tym są narażone na ryzyko błędnej oceny rynku lub zmian struktury popytu. Ewentualne zmiany popytu, w tym przede wszystkim gwałtowny spadek zapotrzebowania na określone grupy towarowe w przypadku uprzednich znaczących ich zakupów może wiązać się z poniesieniem przez Spółkę strat związanych z zamrożeniem kapitału obrotowego lub koniecznością zastosowania znaczących wartościowo rabatów.

#### *Ryzyko związane z wejściem na nowe rynki zagraniczne*





Strategia Maxcom zakłada zarówno ekspansję i rozwój poprzez umacnianie pozycji Grupy na rynkach istniejących, czyli rozwój w obszarach dotychczasowej działalności, jak i pozyskanie nowych rynków produktowych i rynków zbytu. Wejście na nowe rynki wiąże się z koniecznością poniesienia nakładów dotyczących przystosowania zakresu sprzedawanych towarów do wymogów lokalnych, między innymi poprzez dostosowanie się do systemów prawnych krajów odbiorców, jak również opracowania nowych strategii sprzedażowych. Z uwagi na powyższe, występuje ryzyko polegające na tym, że korzyści związane z wejściem Grupy na nowe rynki zagraniczne mogą być mniejsze niż planowano, bądź mogą one zostać osiągnięte w dłuższym niż zakładany horyzoncie czasowym.

#### *Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowej kadry menedżerskiej*

Działalność Grupy oraz jej perspektywy rozwoju są w dużej mierze zależne od wiedzy, doświadczenia oraz kwalifikacji kadry zarządzającej. Osoby wchodzące w skład kadry menedżerskiej posiadają doświadczenie i specjalistyczną wiedzę na temat działalności Grupy oraz branży, w której Grupa prowadzi działalność. W związku z tym, sukces Grupy zależy również od możliwości utrzymania kadry menedżerskiej. Grupa nie może jednak zagwarantować, że będzie zdolna do utrzymania wszystkich lub niektórych z tych osób w przyszłości, jak również, że utrzymanie lub pozyskiwanie kadry menedżerskiej nie będzie się wiązało ze wzrostem wynagrodzeń i koniecznością zaoferowania dodatkowych świadczeń na rzecz takich osób. Utrata kadry menedżerskiej Grupy lub niezdolność do jej pozyskania, odpowiedniego przeszkolenia, motywowania i utrzymania, mogą mieć niekorzystny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową i wyniki.

#### *Ryzyko utraty pracowników oraz możliwości pozyskania wykwalifikowanej kadry*

Możliwość rozwoju Grupy zależy od możliwości utrzymania pracowników, którzy posiadają odpowiednie kwalifikacje i doświadczenie. Grupa może mieć w przyszłości trudności z pozyskaniem wykwalifikowanej kadry pracowniczej posiadającej odpowiednią wiedzę, doświadczenie oraz uprawnienia. Utrata odpowiednio wykwalifikowanej kadry może opóźnić lub uniemożliwić realizację strategii Grupy. Ponadto, w przypadku gdy Grupa straci lub nie będzie w stanie zatrudnić niezbędnych wykwalifikowanych pracowników do obsługi jej bieżącej działalności, może to mieć istotny negatywny wpływ na rozwój i wykonywanie działalności operacyjnej. W takiej sytuacji Grupa może być zmuszona do zaoferowania wyższych stawek wynagrodzenia dla kadry pracowników lub przyznania im dodatkowych świadczeń.

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

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Maxcom za pierwsze półrocze 2019 r. wyniosły 58 477 tyś. PLN i były aż o ponad 27 % wyższe od przychodów analogicznego okresu roku 2018.

Tak duży wzrost przychodów związany jest z rozwojem sprzedaży marki Maxcom do klientów eksportowych a także bardzo dużym wzrostem sprzedaży marki produktów Noveen do klientów krajowych.

Grupa Kapitałowa Maxcom przewiduje utrzymanie wzrostu sprzedaży w następujących kwartałach.

W omawianym okresie skonsolidowany zysk z działalności operacyjnej wyniósł 2 302 tys. PLN, wobec 4 511 tys. PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego. Wynik z działalności operacyjnej został powiększony o dodatnie saldo działalności operacyjnej i finansowej. Grupa Kapitałowa zakończyła I półrocze 2019 r. z wynikiem brutto na poziomie 1 627 tys. PLN

Aby wypracować tak dynamiczny wzrost sprzedaży (ponad 27%) Grupa Kapitałowa musiała ponieść wiele wydatków marketingowych, których dynamika spadnie w II półroczu 2019 roku, a co za tym idzie powinno to wpłynąć jednoznacznie pozytywnie na wynik finansowy Grupy.

Spółka utrzymuje pozycję dominującego dostawcy telefonów komórkowych klasycznych, seniorskich oraz wzmocnionych, dla wszystkich czterech największych krajowych operatorów telekomunikacyjnych.

Spółka jest wiodącym dostawcą klasycznych telefonów komórkowych w Europie Centralnej i jednym z trzech największych dostawców w całej Europie.



Produktu marki Noveen stały się rozpoznawalnym i coraz bardziej znaczącym brand'em AGD / RTV w Polsce.

23 maja 2019 r. Maxcom SA podpisał umowę inwestycyjną ze spółką UAB „Rubbee” z siedzibą w Kownie.

Na podstawie ww. umowy Maxcom SA objął 20,15% udziałów tej spółki.

Spółka UAB „Rubbee” zajmuje się projektowaniem, produkcją i sprzedażą innowacyjnych napędów elektrycznych do rowerów. Tym samym grupa powiększyła się o udziały w spółce działającej w segmencie elektromobilności i jednocześnie produktów poprawiających komfort życia i bezpieczeństwo m.in. seniorów.

Dnia 16 września 2019 r. powstała spółka WISKO Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach. Maxcom SA został inwestorem strategicznym posiadającym 75% udziałów, pozostałe objęła osoba fizyczna.

Spółka została założona głównie z myślą o produkcji i sprzedaży akcesoriów GSM, od etui i futerałów, aż do zaawansowanej elektroniki użytkowej.

Pierwsze produkty pojawią się na rynku w IV kwartale 2019 r., a pełny asortyment powinien być dostępny w dystrybucji do końca I kw. 2020 r.

## **5.7 Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Emitenta w okresie, którego dotyczy Sprawozdanie, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń dotyczących Emitenta**

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Maxcom SA za pierwsze półrocze 2019 roku wyniosły 58 477 tys. PLN i były o 27% wyższe od przychodów analogicznego okresu 2018 r.

W omawianym okresie skonsolidowany zysk z działalności operacyjnej wyniósł 2 302 tys. PLN, wobec 4 511 tys. PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego. Wynik z działalności operacyjnej został skorygowany o dodatnie saldo działalności finansowej oraz ujemne saldo z pozostałej działalności operacyjnej. Grupa Kapitałowa zakończyła I półrocze 2019 roku wynikiem brutto na poziomie 1 627 tys. PLN który był o 68 % niższy od wyniku I półrocza 2018 roku.

W dniu 23 maja 2019 r. Spółka zawarła umowę dotyczącą procesu inwestycyjnego polegającego na nabyciu przez Emitenta udziałów w spółce UAB „Rubbee” z siedzibą w Kownie zarejestrowanej w litewskim rejestrze osób prawnych pod nr 304113856.

W Umowie Inwestycyjnej, której Stronami był Emitent oraz Laurynas Jokužis, Gediminas Nemanis, UAB „Elinta”, Aktywator Innowacji spółką z o. o. („Wspólnicy”), zostały ustalone warunki, na jakich Emitent nabył 80 nowo utworzonych udziałów w kapitale zakładowym Rubbee o wartości nominalnej 10,00 EUR każdy, tj. o łącznej wartości nominalnej 800,00 EUR w zamian za wkład pieniężny w wysokości 280 tys. EUR, co stanowi 20,15% kapitału zakładowego Rubbee.

Wkład pieniężny wniesiony przez Emitenta zostanie przeznaczony na badania, rozwój, montaż i produkcję elektrycznego napędu do rowerów.

24 września 2019 r. Emitent otrzymał dokumenty potwierdzające rejestrację przez Państwowe Przedsiębiorstwo Centrum Rejestru w Wilnie.

W dniu 16 września 2019 r. Spółka Maxcom SA oraz osoba fizyczna zawiązali spółkę pod firmą WISKO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Tychach.

Kapitał zakładowy spółki WISKO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością wynosi 400 tys. PLN i dzieli się na 4 000 równych i niepodzielnych udziałów o wartości nominalnej 100 PLN każdy.

Emitent objął 3 000 udziałów o wartości 100 PLN każdy. Nabyte udziały zostały pokryte wkładem pieniężnym z majątku Spółki Maxcom SA. Nabyte udziały stanowią 75% wszystkich udziałów spółki WISKO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Osoba Fizyczna objęła 1 000 udziałów o wartości 100 PLN każdy. Nabyte udziały zostały pokryte w całości wkładem pieniężnym. Nabyte udziały stanowią 25% udziałów spółki WISKO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Przedmiotem działalności zawiązanej spółki będzie produkcja i sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych.

W akcie założycielskim spółki został powołany pierwszy zarząd spółki w skład którego wchodzi osoba fizyczna, będąca wspólnikiem spółki WISKO spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz członkowie Zarządu Emitenta, którzy na zajmowanie tego stanowiska otrzymali zgodę Rady Nadzorczej, wyrażoną w stosownej uchwale.

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

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2019 r. oraz na dzień publikacji Sprawozdania nie wystąpiły inne nietypowe czynniki i zdarzenia mające istotny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe niż te opisane w pkt. 5.6.

## **5.9 Informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku Grupy i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Jednostkę dominującą**

Raport zawiera podstawowe informacje, które są istotne dla oceny sytuacji Emitenta. W opinii Zarządu nie istnieją obecnie żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań Grupy Kapitałowej.

## **6. Władze Spółki**

### **6.1 Skład osobowy**

#### **6.1.1 Zarząd**

Organem zarządzającym Spółki jest Zarząd. Zarząd jest powoływany na okres wspólnej trzyletniej kadencji.

#### **Skład Zarządu**

Zgodnie ze Statutem, Zarząd składa się z jednego albo większej liczby członków Zarządu, powoływanych i odwoływanych przez Radę Nadzorczą.



**Arkadiusz Wilusz**  
Prezes Zarządu



**Andrzej Wilusz**  
Wiceprezes Zarządu

**Tab. 9** Skład Zarządu Maxcom SA na dzień 30 czerwca 2019 r. oraz na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania

Imię i Nazwisko	Stanowisko	Data rozpoczęcia obecnej kadencji	Data upływu obecnej kadencji	Adres miejsca pracy
Arkadiusz Wilusz	Prezes Zarządu	7 czerwca 2019 r.	7 czerwca 2022 r.	ul. Towarowa 23A 43-100 Tychy
Andrzej Wilusz	Wiceprezes Zarządu	7 czerwca 2019 r.	7 czerwca 2022 r.	ul. Towarowa 23A 43-100 Tychy

### 6.1.2 Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności.

Rada Nadzorcza jest powoływana na wspólną, trzyletnią kadencję.

#### Skład Rady Nadzorczej

Zgodnie ze Statutem Spółki, Rada Nadzorcza składa się z od 5 (pięciu) do 7 (siedmiu) członków, powoływanych i odwoływanych przez Walne Zgromadzenie.

**Tab. 10** Skład Rady Nadzorczej Maxcom SA na dzień 30 czerwca 2019 r. oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania

Imię i Nazwisko	Stanowisko	Data rozpoczęcia obecnej kadencji	Data wygaśnięcia obecnej kadencji	Adres miejsca pracy
Mariusz Cieśla	Przewodniczący Rady Nadzorczej	10 czerwca 2019 r.	10 czerwca 2022 r.	ul. Towarowa 23A 43-100 Tychy
Michał Kostecki	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	10 czerwca 2019 r.	10 czerwca 2022 r.	ul. Towarowa 23A 43-100 Tychy
Aleksander Wilusz	Członek Rady Nadzorczej	10 czerwca 2019 r.	10 czerwca 2022 r.	ul. Towarowa 23A 43-100 Tychy
Adam Grzyś	Członek Rady Nadzorczej	10 czerwca 2019 r.	10 czerwca 2022 r.	ul. Towarowa 23A 43-100 Tychy
Jarosław Łubik	Członek Rady Nadzorczej	10 czerwca 2019 r.	10 czerwca 2022 r.	ul. Towarowa 23A 43-100 Tychy

## 6.2 Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące

**Tab. 11** Osoby zarządzające i nadzorujące posiadające akcje Spółki na dzień 30 czerwca 2019 r. oraz na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania

Imię i Nazwisko	Stanowisko	Liczba głosów na WZA/akcji 30.06.2019	Liczba głosów na WZA/akcji 27.09.2019	Udział w głosach na WZA/kapitale zakładowym 30.06.2019	Udział w głosach na WZA/kapitale zakładowym 27.09.2019
Arkadiusz Wilusz	Prezes Zarządu	1 725 582	1 725 582	63,91%	63,91%
Andrzej Wilusz	Wiceprezes Zarządu	183 600	177 063	6,8%	6,56%
Aleksander Wilusz	Członek Rady Nadzorczej	5	5	0%	0%

Pozostałe osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają według wiedzy Zarządu Spółki akcji Spółki



Pan Andrzej Wilusz, który pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu Maxcom SA, w okresie od 1 stycznia 2019 r. do dnia publikacji niniejszego sprawozdania, zbył akcje Spółki Maxcom:

Pan Andrzej Wilusz do dnia 1 lipca 2019 r. zbył 6 537 akcji Emitenta (sesja zwykła – rynek regulowany Giełdy Papierów Wartościowych SA) w cenie 19,85 PLN za jedną akcję.

Przed zbyciem Akcji Pan Andrzej Wilusz 183 600 szt. akcji Emitenta, co stanowiło 6,80% ogólnej liczby akcji uprawniających łączenie do wykonywania 183 600 głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta, co stanowiło 6,80 % udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

Po zbyciu Akcji Pan Andrzej Wilusz posiada łącznie 177 063 akcji Emitenta, co stanowi 6,56 % ogólnej liczby akcji Emitenta dających prawo do wykonywania 177 063 głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta, co stanowi 6,56 % wszystkich głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

### 6.3 Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta

Główni akcjonariusze	30 czerwca 2019	27 września 2019
Arkadiusz Wilusz – udział w kapitale	63,91%	63,91%
Andrzej Wilusz – udział w głosach	6,8%	6,56%
Pozostali akcjonariusze	29,29%	29,53%

## 7. Struktura kapitału zakładowego oraz akcjonariatu Maxcom SA

### 7.1 Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Spółki

Na dzień 30 czerwca 2019 r. kapitał zakładowy Spółki wynosił 135 tys. PLN i dzielił się na 2 700 000 akcji o wartości nominalnej 0,05 PLN.

Tab. 13 Struktura kapitału zakładowego

Seria	Liczba akcji	Rodzaj akcji	Wartość nominalna akcji
A	2 040 000	akcje zwykłe na okaziciela	0,05 PLN
B	660 000	akcje zwykłe na okaziciela	0,05 PLN

### 7.2 Struktura akcjonariatu

Głównymi akcjonariuszami spółki są jej założyciele Arkadiusz Wilusz i Andrzej Wilusz posiadający odpowiednio 63,91 proc. i 6,56 proc. kapitału i głosów na walnym.

**Tab. 14** Struktura akcjonariatu na dzień 30 czerwca 2019 r. oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania

Akcjonariusz	Liczba głosów na WZA/akcji	Liczba głosów na WZA/akcji	Udział w głosach na WZA	Udział w głosach na WZA
	30.06.2019	27.09.2019	30.06.2019	27.09.2019
Arkadiusz Wilusz	1 725 582	1 725 582	63,91%	63,91%
Andrzej Wilusz	183 600	177 063	6,80%	6,56%
Pozostali	790 818	797 355	29,29%	29,53%

## 8. Pozostałe informacje

### 8.1 Podmiot dokonujący przeglądu sprawozdań finansowych

Zgodnie z kompetencjami określonymi w Statucie Spółki, Rada Nadzorcza powierzyła przegląd sprawozdania finansowego Maxcom SA oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Maxcom za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2019 roku firmie 4Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu.

Stosowną umowę zawarto w dniu 27 lipiec 2018 roku, a jej zakres obejmuje przegląd oraz badanie sprawozdań finansowych w za okres 1 stycznia 2018 roku do 31 grudnia 2018 roku oraz za okres 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku.

### 8.2 Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego

W ocenie Zarządu Spółki nie istnieją inne, niż przedstawione w niniejszym raporcie informacje istotne dla oceny jej sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę.

### 8.3 Dane adresowe Maxcom SA

#### SPÓŁKA Maxcom SA

ul. Towarowa 23A  
 43-100 Tychy  
 Polska  
 Tel. +48 32 327-70-89  
 Fax. +48 32 327-78-60

Zarząd Maxcom SA

\_\_\_\_\_  
**Arkadiusz Wilusz**  
 Prezes Zarządu

\_\_\_\_\_  
**Andrzej Wilusz**  
 Wiceprezes Zarządu

Tychy, dnia 27 września 2019 r.