

**Sprawozdanie Zarządu z działalności Lena Lighting S.A.
za 2019 rok rozpoczynający się w dniu 01 stycznia 2019 i kończący się
w dniu 31 grudnia 2019 roku.**

1. Lena Lighting S.A. powstała 31 grudnia 2004 roku z połączenia spółek: Lena Sp. z o.o., Lena Electric Sp. z o.o. oraz Lena Lighting Sp. z o.o. wszystkie z siedzibą w Środzie Wielkopolskiej, przez zawiązanie nowej spółki w trybie art. 492 § 1 pkt 2 Kodeksu Spółek Handlowych, na mocy aktu zawiązania spółki akcyjnej z dnia 26 listopada 2004 roku. Akcjonariuszami-zaloźycielami zostali dotychczasowi wspólnicy. Powstanie spółki w wyniku połączenia trzech dotychczasowych Spółek z ograniczoną odpowiedzialnością jest konsekwencją podjętej w drugiej połowie 2004 roku przez Zarząd decyzji o upublicznieniu Spółki i wprowadzeniu jej na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Debiut Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie nastąpił 01.06.2005 r.

2. Dokonania spółki w 2019 roku:

Lena Lighting S.A. wzorem lat ubiegłych wprowadziła do swojej oferty nowości wzbogacając swoją ofertę w produkty oparte o nowe technologie i spełniające rosnące oczekiwania klientów. Spółka w ubiegłym roku poszerzyła swój park maszynowy o kolejne nowoczesne urządzenia i narzędzia do produkcji opraw oświetleniowych aby podnieść jakość i konkurencyjność swoich wyrobów.

W 2019 roku spółka zakończyła projekt finansowany z funduszy europejskich: Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014-2020 Oś priorytetowa 3 Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach Działanie 3.3 Wsparcie promocji oraz internacjonalizacji innowacyjnych przedsiębiorstw Poddziałanie 3.3.3 Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych - Go to Brand tytuł projektu: „Oświetlimy świat”.

Celem projektu było nawiązanie nowych kontaktów handlowych i zwiększenie eksportu Lena Lighting S.A. poprzez działania o charakterze promocyjnym. Podjęte działania według założeń miały zwiększyć sprzedaż eksportową opraw oświetleniowych opartych o technologię LED na dotychczasowych rynkach zbytu, a także umożliwić rozszerzenie sprzedaży na nowych rynkach. W związku z realizacją ww. projektu produkty Spółki w 2019 roku były prezentowane na targach na Ukrainie, we Francji i Norwegii.

3. W Spółce nie wystąpiły ważne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.
4. Na dzień 31.12.2019 r. Spółka posiadała udziały w jednostce podporządkowanej.

Grupa Kapitałowa Lena Lighting składa się z podmiotu dominującego Lena Lighting S.A. z podmiotu zależnego Luxmat Investment Sp. z o.o.

Dane jednostki powiązanej kapitałowo z Emitentem:

Nazwa jednostki	Luxmat Investment Sp. z o. o.
Siedziba	Ul. Kórnicka 52, 63-000 Środa Wlkp.
Przedmiot działalności	Sprzedaż opraw oświetleniowych
Organ rejestrowy	Sąd Rejonowy w Poznaniu Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod numerem KRS 553903
Charakter dominacji	Zależna
Metoda konsolidacji	Brak konsolidacji ze względu na nieistotność danych spółki zależnej
Procent posiadanego kapitału zakładowego	100,00%
Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu	100,00%

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

5. Sytuacja ekonomiczno – finansowa Lena Lighting S.A.

W 2019 roku Lena Lighting S.A. osiągnęła przychody na poziomie 118 387 tys. zł. Jest to wynik o 9,14% niższy niż w analogicznym okresie 2018 roku. W roku 2019 roku spadek przychodów dotknął zarówno sprzedaży krajowej jak i sprzedaży zagranicznej. Główny wpływ na spadek sprzedaży w 2019 roku miał rynek krajowy – spadek o 13,02%, w krajach z obszaru UE zanotowano spadek o 5,33%. Spadek przychodów ze sprzedaży w zakresie rynków zagranicznych ogólnie wyniósł 5,02% (w Euro o -5,92%).

Spółka zanotowała wzrost rentowności brutto ze sprzedaży z 29,03% (2018 r.) do 31,76% (2019 r.). Powodem wyższej rentowności sprzedaży brutto 2019 roku są m.in. nakłady inwestycyjne i zmiany w procesie produkcyjnym, które były poczynione w 2018 roku, których to efekt był widoczny w 2019 roku.

Rentowność netto w 2019 roku wyniosła 5,17% i była nieznacznie niższa w porównaniu do rentowności osiągniętej 2018 roku w wysokości 5,56%.

W 2019 roku spółka zależna Luxmat Investment wykazała zysk netto w wysokości 161 tysięcy złotych.

Kapitały własne Spółki na dzień bilansowy 31.12.2019 roku uległy zmniejszeniu w stosunku do 31.12.2018 roku o 1 300 tys. zł. W 2019 roku Spółka wypłaciła dywidendę za rok 2018 w wysokości 7 462 tys. złotych.

Zarząd złożył wniosek do Rady Nadzorczej w zakresie podziału zysku za 2019 rok, w którym to zaproponował wypłatę dywidendy w wysokości 0,30 zł na 1 akcję.

Zarząd Spółki dołoży wszelkich starań aby osiągnąć poprawę wyników w 2020 roku głównie w zakresie przychodów ze sprzedaży, co miałyby przynieść też poprawę osiąganego przez Spółkę zysku netto. Podjęte zostaną wszelkie czynności w celu niwelacji negatywnych skutków ograniczeń jakie zostały lub zostaną wprowadzone w związku z pandemią wirusa COVID-19 na wyniki finansowe spółki. Stabilna sytuacja finansowa oraz bezpieczny sposób finansowania głównie poprzez kapitały własne działalności spółki, możliwość dostępu do linii kredytowych pozwala na założenie, że Lena Lighting SA nie utraci płynności finansowej i bez większych problemów będzie mogła kontynuować swoją działalność.

Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego Spółki Lena Lighting S.A.

- Ocena zyskowności:

	2019	2018
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	118 387	130 289
Zysk brutto ze sprzedaży	37 605	37 829
<i>Rentowność brutto ze sprzedaży</i>	<i>31,76%</i>	<i>29,03%</i>
Zysk ze sprzedaży	7 499	8 829
<i>Rentowność sprzedaży</i>	<i>6,33%</i>	<i>6,78%</i>
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	8 016	8 653
<i>Rentowność operacyjna</i>	<i>6,77%</i>	<i>6,64%</i>
Zysk (strata) z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (EBITDA)	13 228	13 580
<i>Rentowność EBITDA</i>	<i>11,17%</i>	<i>10,42%</i>
Zysk (strata) brutto	7 813	9 021

Zysk (strata) netto	6 122	7 246
<i>Rentowność netto</i>	<i>5,17%</i>	<i>5,56%</i>
Suma bilansowa	105 697	108 062
ROA	5,79%	6,71%
Aktywa trwałe	47 641	44 423
Kapitały własne	94 314	95 614
ROE	6,49%	7,58%

- *rentowność brutto ze sprzedaży – stosunek zysku brutto ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży netto;*
- *rentowność sprzedaży – stosunek zysku ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży netto;*
- *rentowność operacyjna - stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży netto, mierzy efektywność działalności operacyjnej Spółki;*
- *rentowność netto - stosunek zysku pozostającego do dyspozycji Spółki po obowiązkowych zmniejszeniach, do przychodów ze sprzedaży netto;*
- *stopa zwrotu aktywów (ROA) - udział zysku netto w wartości aktywów, mierzący ogólną efektywność aktywów;*
- *stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) - udział zysku netto w wartości kapitału własnego, mierzy efektywność kapitałów zaangażowanych w firmie.*

- Ocena struktury finansowania majątku:

	2019	2018
Aktywa obrotowe	58 056	63 639
Zobowiązania krótkoterminowe	10 471	11 628
Kapitał obrotowy netto	47 585	52 011
Udział zapasów w aktywach obrotowych	38,81%	36,17%
Udział należności w aktywach obrotowych	48,73%	55,51%
Udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych	11,31%	7,73%
Udział krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w aktywach obrotowych	1,15%	0,58%
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	1,98	2,15
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	10,77%	11,52%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,39%	0,25%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	12,07%	13,02%

- *pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym - stosunek kapitału własnego do aktywów trwałych;*
- *zadłużenia ogólnego - stosunek zobowiązań i rezerwy na zobowiązania do wartości aktywów ogółem;*
- *zadłużenia długoterminowego - stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego;*
- *zadłużenia kapitału własnego - stosunek zobowiązań i rezerwy na zobowiązania do kapitału własnego.*

- Ocena płynności finansowej:

	2019	2018
Cykl rotacji zapasów w dniach	102	91
Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług w dniach	73	88
Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług w dniach	29	34
Wskaźnik płynności I (bieżący)	5,54	5,47
Wskaźnik płynności II (szybki)	3,39	3,49
Wskaźnik płynności III (natychmiastowy)	0,63	0,42

- cykl rotacji zapasów - stosunek wartości zapasów na koniec okresu do kosztu sprzedanych produktów, towarów i materiałów, wyrażony w dniach;
- cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług - stosunek wartości należności z tytułu dostaw i usług na koniec okresu do przychodów ze sprzedaży netto, wyrażony w dniach;
- cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług - stosunek wartości zobowiązań z tytułu dostaw i usług na koniec okresu do kosztu sprzedanych produktów, towarów i materiałów, wyrażony w dniach;
- wskaźnik bieżący, obrazujący zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań przy wykorzystaniu aktywów bieżących – stosunek stanu aktywów obrotowych do stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu;
- wskaźnik szybki, obrazujący zdolność zgromadzenia w krótkim czasie środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań o wysokim stopniu wymagalności – stosunek stanu aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu;
- wskaźnik natychmiastowy, mierzący zdolność do pokrycia zobowiązań o natychmiastowej wymagalności – stosunek stanu inwestycji krótkoterminowych do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu.

Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa:

Na podstawie przedstawionych wskaźników można zauważyć, że sytuacja Spółki w zakresie finansowania swoich zobowiązań jak i ogólnej sytuacji finansowej jest bardzo dobra. Zarząd Spółki ma świadomość, że pandemia wirusa COVID-19, może wpłynąć na sytuację finansową Spółki. Natomiast zakres tego wpływu jest trudny do oszacowania ze względu na brak możliwości określenia czasu trwania pandemii jak i działań, które będą podejmowane przez instytucje zewnętrzne w zakresie jej zwalczania i pomocy przedsiębiorcom w zniwelowaniu jej skutków ekonomicznych. W zakresie przyszłej sytuacji finansowej Zarząd zakłada, że posiadane środki własne oraz prowadzony przez lata bezpieczny model finansowania własnej działalności głównie w oparciu o kapitał własny i w niewielki stopniu przez kapitał obcy nie zaburzy sytuacji finansowej Spółki. Spółka posiada również niewykorzystane dwie linie kredytowe po 5 mln złotych każda co pozwala założyć, że płynności Spółki w zakresie regulowania swoich bieżących zobowiązań nie zostanie zaburzona.

Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki.

Spółka w zakresie swojej działalności identyfikuje następujące kluczowe wskaźniki niefinansowe:

- w zakresie działalności handlowej inwestycyjnej w Polsce badana jest efektywność składanych ofert, zapytań w celu oceny atrakcyjności oferty cenowej i produktowej, w

ten sposób obliczany jest wskaźnik skuteczności działań działów obsługi klienta oraz działów handlowych z zakresu pozyskiwania zapytań handlowych.

<i>Lata</i>	<i>Liczba inwestycji</i>	<i>Liczba ofert</i>	<i>Liczba projektów</i>	<i>Liczba wygranych</i>	<i>Skuteczność %</i>
2018	4 700	9 600	2 300	827	18%
2019	5 800	13 600	2 200	973	17%

W zakresie badania efektywności ofertowania w sprzedaży zagranicznej wskaźnik obliczany jest na podstawie wartości wpływających zapytań do zrealizowanego obrotu tutaj wskaźnik w 2019 r. wyniósł 59,9% jednakże ze względu na fakt, że to narzędzie jest stosunkowo nowe, a rok 2019 był pierwszym w zakresie jego wprowadzenia – wskaźnik ten wg szacunków Zarządu jest zawyżony.

Kolejnym z kluczowych wskaźników niefinansowych dla Zarządu są wskaźniki weryfikujące poziom jakości i pracy działu produkcji, kontroli jakości w zakresie poprawności produkcji i montażu lamp. Wskaźniki te wykazały poprawę, gdyż w 2018 roku 0,9% z wyprodukowanych lamp, podzespołów podlegało reklamacji, w 2019 roku wskaźnik ten spadł do poziomu 0,51%. Poprawie uległy też wskaźniki ilości zgłoszonych w danym roku reklamacji bez względu na moment produkcji czy sprzedaży danej lampy. W 2019 r. było ich o 44,05% mniej niż w roku poprzednim.

Dokonano też analizy digital marketingu na podstawie statystyk w zakresie ilości odsłon strony www spółki, zapytań skierowanych poprzez stronę do działów handlowych, projektowych, ilości nowych odwiedzających stronę www. W wyniku tych analiz uzyskano informację na temat efektywności tych działań i wprowadzono korekty w zakresie podejmowanych decyzji w ramach e-marketingu. W wyniku analizy wskaźniki efektywności w 2019 roku tym zakresie spadły, i tak zanotowano o 4,97% mniejszą ilość użytkowników strony www, o 4,76% mniej nowych osób korzystało ze strony, natomiast wzrósł czas o 1,84% sesji użytkownika na stronie. Wzrosła o 3,85% ilość użytkowników korzystających ze strony w języku innym niż polski.

Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego.

Spółka nie wprowadza do środowiska substancji niebezpiecznych, wytwarzane są głównie odpady opakowaniowe i złomy metali. Z zakresu zanieczyszczenia powietrza nie są emitowane gazy, pyły z procesów technologicznych. Zakład jest ogrzewany paliwem gazowym. Wszystkie działania z zakresu ochrony środowiska są prowadzone w wymogami ustawowymi w tym zakresie. Spółka ma wprowadzony system zarządzania środowiskiem.

Zatrudnienie w spółce Lena Lighting S.A.:

Na 31.12.2019 r. Lena Lighting S.A. zatrudniała 161 osób, co oznacza niewielki spadek zatrudnienia w stosunku do końca 2018 roku, ponieważ zatrudnionych w 2019 r. było o 2 osoby mniej. Zmniejszenie zatrudnienia wystąpiło głównie w dziale produkcji i kontroli jakości. Na tym samym poziomie jak w latach ubiegłych pozostała ilość zawieranych wszelkiego rodzaju umów cywilnoprawnych. Comiesięcznie zawieranych było około 40-50 umów zleceń lub umów o dzieło, a z ponad 50 osobami zawarte były umowy o świadczenie usług. Zawartych kontraktów menadżerskich było 6.

6. Charakterystyka głównych rynków zbytu:

Lena Lighting S.A. osiągnęła w 2019 roku przychody ze sprzedaży w wysokości 118 387 tys. złotych z czego 53,95% z tytułu sprzedaży zagranicznej i 46,05% ze sprzedaży krajowej.

Spółka nie jest uzależniona od żadnego z odbiorców i dostawców i żaden z dostawców i żaden z odbiorców Spółki Lena Lighting S.A. nie przekroczył 10% przychodów ogółem w 2019 roku.

Spółka zaopatruje się w materiały do produkcji, towary i usługi zarówno u dostawców polskich jak i zagranicznych. W głównej mierze korzysta z dostawców krajowych oraz zlokalizowanych na Dalekim Wschodzie i na rynku niemieckim.

Przychody ze sprzedaży produktów:

Sprzedaż		w tys. PLN		
Wyroby	2019	2018	Zmiana %	Udział % w sprzedaży ogółem 2019r.
Oprawy Biurowe	15 861	16 257	-2,44%	13,40%
Oprawy Ogrodowe	491	852	-42,37%	0,41%
Oprawy Przenośne	7 632	11 806	-35,35%	6,45%
Plafonierzy Techniczne	29 853	31 900	-6,42%	25,22%
Oprawy Przemysłowe	46 339	45 639	1,53%	39,14%
Pozostałe	88	147	-40,14%	0,07%
Wyroby Suma	100 264	106 601	-5,94%	84,69%
Towary Handlowe				
Oprawy Biurowe	3 073	3 857	-20,33%	2,60%
Oprawy Przenośne	1 176	2 290	-48,65%	0,99%
Plafonierzy Techniczne	73	58	25,86%	0,06%
Oprawy Przemysłowe	2 330	3 807	-38,80%	1,97%
Pozostałe	932	1 398	-33,33%	0,79%
Towary Handlowe Suma	7 584	11 410	-33,53%	6,41%
Materiały	7 759	9 509	-18,40%	6,55%
Usługi	2 780	2 769	0,40%	2,35%
Suma	118 387	130 289	-9,14%	100,00%

Przychody ze sprzedaży w podziale na segmenty geograficzne	2019	2018	Zmiana %	Udział % w sprzedaży ogółem 2019r.
Sprzedaż w Polsce	54 518	63 042	-13,52%	46,05%
Sprzedaż za granicą w tym:	63 869	67 247	-5,02%	53,95%
Kraje UE	54 832	57 922	-5,33%	46,32%
Kraje spoza UE	9 037	9 255	-2,36%	7,63%
Suma	118 387	130 289	-13,52%	100,00%

7. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.

Obecnie Spółka nie posiada zobowiązań finansowych związanych z finansowaniem inwestycji kapitałowych natomiast zobowiązania związane z finansowaniem bieżącej działalności ze względu na niski ich poziom nie wpłyną na poziom realizacji zamierzeń inwestycyjnych. W związku z dobrą sytuacją finansową i płynnością finansową Spółki na dzień sporządzania sprawozdania finansowego, w przypadku podjęcia przez Zarząd decyzji o rozpoczęciu inwestycji kapitałowej w znacznej części może pokryć ją z bieżących środków pieniężnych lub uzyskać potrzebne finansowanie z zewnętrznych

instytucji finansowych. Jednakże ze względu na niepewność gospodarczą związaną z rozprzestrzenieniem się wirusa COVID-19, Zarząd każdorazowo weźmie pod uwagę przed podjęciem decyzji aktualną sytuację w zakresie płynności finansowej i oszacuje oraz zweryfikuje ryzyko z uwzględnieniem bieżącej sytuacji spółki.

8. Opis transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500 000 euro.

Spółka nie zawarła żadnych transakcji z podmiotami powiązаныmi, które nie byłyby transakcjami typowymi i rutynowymi.

W 2019 roku Spółka zawarła transakcję z podmiotem powiązаныm przekraczającą kwotę 500 000 euro. Wartość transakcji z podmiotem powiązаныm Luxmat Investment Sp. z o.o. wyniosła w 2019 roku: 4 119 tys. złotych i dotyczyła przychodów ze sprzedaży wyrobów, usług, towarów i materiałów.

9. Informacje o transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.

W spółce nie wystąpiły tego typu transakcje.

10. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

Emitent ma zawarte umowy ubezpieczeniowe, gdzie ewentualne świadczenie Ubezpieczyciela w przypadku szkody całkowitej ma wartość przewyższającą 10% kapitałów własnych Emitenta. Umowy zawarte są w zakresie ubezpieczenia majątku trwałego, obrotowego, utraty zysku oraz odpowiedzialności cywilnej. Emitentowi nie są znane żadne umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami).

11. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązаныm emitenta.

Spółka Lena Lighting S.A. nie udzieliła oraz nie otrzymała żadnych pożyczek, poręczeń i gwarancji.

12. Informacja o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek z podaniem ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

Spółka podpisała w dniu 17.06.2019 r. aneks do umowy z dnia 24.05.2016 r. na kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 5 000 tys. złotych na finansowanie bieżącej działalności Spółki na okres do 30.06.2020 roku. Umowa została zawarta z Santander Bank Polska S.A. Przedmiotem umowy jest udzielenie kredytu w rachunku bieżącym Spółki na finansowanie bieżącej działalności w PLN lub w EUR do kwoty w sumie: 5 000 tys. zł. Oprocentowanie kredytu jest zmienne, ustalane na bazie WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów międzybankowych w PLN lub w oparciu o EURIBOR dla jednomiesięcznych depozytów międzybankowych w EUR powiększone o marżę Banku w skali roku.

Spółka podpisała w dniu 04.07.2019 r. aneks do umowy z dnia 27.04.2018 r. na kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 5 000 tys. złotych na finansowanie bieżącej działalności Spółki. Okres udostępnienia kredytu określony jest do 31.05.2021 roku. Umowa została zawarta z BNP Paribas Bank Polska S.A. Przedmiotem umowy jest udzielenie kredytu w rachunku bieżącym Spółki na finansowanie bieżącej działalności w PLN lub w EUR do

kwot wyżej określonych. Oprocentowanie kredytu jest zmienne, ustalane na bazie WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów międzybankowych w PLN lub w oparciu o EURIBOR dla jednomiesięcznych depozytów międzybankowych w EUR powiększone o marżę Banku w skali roku.

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły inne istotne informacje dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej i finansowej Spółki Lena Lighting S.A., ani informacje istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Lena Lighting S.A.

Na dzień bilansowy Spółka nie korzystała z finansowania zewnętrznego opisanego powyżej.

13. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.

Spółka nie publikowała prognoz wyniku i sprzedaży na rok 2019.

14. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik.

Osiągnięty wynik 2019 roku nie jest obciążony wpływem zdarzeń nietypowych czy jednorazowych. 2019 roku nie wystąpiły inne czynniki czy też zdarzenia nietypowe, które miałyby wpływ na osiągnięty wynik w roku obrotowym. Spółka poniosła wyższe koszty działań marketingowych w stosunku do roku ubiegłego w związku z realizacją nowych działań marketingowych m.in. organizacją konferencji dla projektantów i architektów oraz udziałem w imprezie wystawienniczej w Kijowie (Ukraina) oraz we Francji i Norwegii - część kosztów objęta była dotacją w ramach realizacji projektu Go to Brand. W Spółce nastąpił również wzrost kosztów handlowych związanych z rozwojem zespołów handlowych zarówno w Polsce jak i menadżerów ds. sprzedaży zagranicznej.

15. Informacja o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym.

Spółka Lena Lighting S.A. nie udzieliła oraz nie otrzymała żadnych poręczeń i gwarancji.

16. Opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności (dotyczy emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem).

Spółka nie dokonywała w okresie objętym raportem emisji papierów wartościowych.

17. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.

W 2019 roku Zarząd Spółki nie dokonał zmiany w zasadach zarządzania i kontynuowana była dotychczasowa strategia polegająca na intensyfikacji sprzedaży poprzez wszelkie działania marketingowe, przy równoczesnym nacisku na dalsze inwestycje w rozwój produktów Spółki oraz zwiększanie mocy produkcyjnych. Zarząd stawia sobie za cel dotarcie do grona odbiorców Spółki z innowacjami produktowymi.

18. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.

Lena Lighting S.A. będzie kontynuowała dotychczasową strategię umacniania pozycji w rynku produkcji sprzętu oświetleniowego w kraju i za granicą. Czynniki, jakie odgrywać będą największe znaczenia, w podziale na wewnętrzne i zewnętrzne w kształtowaniu zdolności Spółki do rozwoju i osiągnięcia stabilnego modelu przepływów pieniężnych przedstawiono poniżej.

Wewnętrzne czynniki:

Według Zarządu do najważniejszych czynników wewnętrznych wpływających na bieżące oraz przyszłe wyniki finansowe należą:

- zdolność do wyboru właściwej strategii rozwoju na konkurencyjnym i zmieniającym się rynku – zdolność rozwoju Spółki w długim okresie na rynku charakteryzującym się wysokim stopniem konkurencji oraz ciągłymi zmianami technologicznymi produktów, w konsekwencji wprowadzania przez Spółkę nowych produktów;
- znajomość rynku – na którą składa się zdolność skutecznego dostosowania produktów do zmieniających się potrzeb klientów, co pozwala na osiągnięcie znaczącej przewagi konkurencyjnej. W tym celu Spółka prowadzi badania rynku pod kątem potrzeb klientów;
- zwiększenie oferty asortymentowej – poprzez dostosowywanie produktów do zmieniających się potrzeb odbiorców oraz wprowadzanie nowych produktów;
- wprowadzenie wyrobów gotowych tworzących nowe grupy produktowe – Spółka na bieżąco analizuje możliwość poszerzenia swojej dotychczasowej oferty produktowej o nowe grupy, co umożliwi zachowanie dynamiki wzrostów przychodów ze sprzedaży w kolejnych latach;
- elastyczność produkcji – możliwość i umiejętność dostosowywania wyrobów do indywidualnych potrzeb klientów, wprowadzanie niestandardowych rozwiązań, a także możliwość produkcji krótkich partii posiadających parametry wymagane przez klienta pod konkretne zamówienie.

Zewnętrzne czynniki:

Według Zarządu do najważniejszych czynników zewnętrznych wpływających na bieżące oraz przyszłe wyniki finansowe należą:

- zmiany cen głównych surowców – wzrost cen surowców stosowanych w produkcji ma silny wpływ na koszty produkcji, a co za tym idzie na uzyskiwane przez Spółkę marże;
- zmiany kursu EUR/PLN oraz USD/PLN wpływające na poziom cen importowanych materiałów i komponentów oraz poziom przychodów ze sprzedaży zagranicznej stanowiącej ponad połowę przychodów ze sprzedaży Spółki;
- utrzymanie dywersyfikacji odbiorców – zachowanie wysokiego stopnia dywersyfikacji odbiorców (również geograficznego) skutkuje spadkiem udziału poszczególnych klientów w przychodach ze sprzedaży, a co za tym idzie mniejsza ryzyko gwałtownego spadku sprzedaży;
- zmiany w strukturze zapotrzebowania na sprzęt oświetleniowy wynikające ze zmian w technologiach produkcji oraz gustów klientów;
- zmiany w technologii produkcji opraw oświetleniowych, postęp techniczny w zakresie komponentów i zmiany właściwości wykorzystywanych komponentów mogą powodować konieczność zwiększonych nakładów na badania i rozwój produktów;
- sytuacja na rynku produkcji budowlano-montażowej;
- konkurencyjność branży – rosnąca konkurencja, przyczynia się do stałego podnoszenia technologii produkcji oraz poszerzania oferty asortymentowej i wprowadzenia nowych grup produktowych;
- sytuacja makroekonomiczna na głównych rynkach zbytu (Europa Zachodnia oraz Środkowo-Wschodnia) – polityka gospodarcza państw oraz kształtowanie się wskaźników makroekonomicznych takich jak tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, poziom stóp procentowych, stopa bezrobocia oraz kursy walut;

- sytuacja związana z globalnym zagrożeniem i rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19 generuje szereg ryzyk m.in. ograniczeniem w zakresie transportu (dostaw/odbiorów), zaburzenia łańcuchów dostaw zarówno w Europie jak i poza nią, funkcjonowania produkcji, płynności finansowej, ograniczeniem inwestycji, handlu itp.

Podstawowym celem przyjętej przez Zarząd strategii rozwoju Spółki jest zapewnienie długoterminowego rozwoju oraz uzyskanie stałego wzrostu wartości Spółki. Spółka planuje osiągnięcie tego celu w drodze stałego podnoszenia jakości produkowanych wyrobów, zwiększania udziału w rynku polskim oraz wzrostu sprzedaży zagranicznej. Odbywać się to będzie poprzez stale poszerzanie oferty Spółki o rozwinięte technologicznie wyroby oraz pozyskiwaniu nowych rynków zbytu, a także penetracji rynków, na których Spółka już funkcjonuje. Efektem tego powinno być ugruntowanie wiodącej pozycji w poszczególnych segmentach rynku sprzętu oświetleniowego oraz pozyskanie znaczącej pozycji w wybranych jego segmentach.

Podstawowymi elementami strategii rozwoju Lena Lighting S.A. na najbliższe lata są:

- Utrzymanie wysokiej pozycji na polskim rynku sprzedaży opraw przemysłowych i plafonier technicznych.
- Utrzymanie pozycji na rynkach zachodnioeuropejskich w zakresie profesjonalnych opraw przenośnych oraz rozszerzenie oferowanego asortymentu o oprawy oparte na źródłach światła typu LED.
- Ważnym elementem strategii marketingowej Spółki jest budowanie silnej marki (*Lena Lighting*) oraz zwiększanie ich rozpoznawalności na rynkach krajowym i zagranicznych. W tym celu Spółka powołała dział obsługi inwestycji, którego głównym zadaniem jest współpraca z architektami i projektantami. Spółka będzie również nadal brała udział w najważniejszych targach branżowych w Europie oraz na głównych rynkach, na których prowadzona jest sprzedaż. Znaczącym elementem strategii marketingowej jest również utrzymanie i budowanie wizerunku Spółki jako solidnego i wiarygodnego partnera biznesowego.
- Spółka działa na silnie konkurencyjnym rynku, na którym decydującą rolę odgrywają wymagania techniczne, jakościowe oraz trendy mody i gusta klientów, dlatego też rozszerzenie i stała modyfikacja istniejącego asortymentu będzie nadal dokonywana pod kątem zmieniających się potrzeb i gustów odbiorców oraz postępu technologicznego. Spółka będzie również kontynuowała prowadzenie szczegółowych analiz rynku i na tej podstawie wprowadzała nowe grupy produktowe. W celu systematycznej rozbudowy i modyfikacji asortymentu Spółka zwiększa w każdym roku budżet na badania i wdrażanie nowych produktów, opracowywanie nowego wzornictwa, poszukiwanie nowych rozwiązań technicznych.

19. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Koniec roku 2019 oraz rok 2020 był i będzie okresem globalnej walki z wirusem, który z uwagi na swoją zaraźliwość i szybkość rozprzestrzeniania się dotknął lub dotknie kraje na całym świecie.

Skala pandemii wskazuje, że będzie ona miała wpływ na wszystkie gospodarki i podmioty na świecie, jednakże siłę tego wpływu trudno na dzień dzisiejszy oszacować. Występują tutaj różne czynniki: ogólne wpływające na warunki funkcjonowania gospodarki, przedsiębiorstw w zakresie popytu i podaży oraz psychologiczne: takie jak niepewność, panika, które wpływają na racjonalność podejmowanych decyzji zarówno w sferze biznesowej ale także, a może przede wszystkim u każdej osoby indywidualnie.

Doświadczenia i informacje płynące z Chin, gdzie pandemia miała swój początek pokazują, że podjęte restrykcyjne środki zapobiegawcze poprzez wyłączenie dużej części mocy produkcyjnych, transportu na obszarach nią dotkniętych przyniosło z jednej strony pozytywne efekty, z drugiej zaś spowodowało zaburzenie łańcucha dostaw.

W Europie wprowadzenie tego typu ograniczeń jest trudne do przeprowadzenia ze względu na różne podejście poszczególnych państw i odmienną strategię przyjętą do walki z rozprzestrzenianiem się wirusa w momencie jego pojawienia się na terytorium danego państwa. Obecna prowadzona koordynacja działań i polityki unijnej przez rządzących wpłynie na ujednoczenie zasad przepływu towaru i ludzi. Ograniczenia wynikające z tych decyzji odbiją się na wszystkich przedsiębiorcach i gospodarkach w UE. W jakim zakresie? - trudno przewidzieć, gdyż problemy te będą widoczne zarówno po stronie popytowej jak i podażowej. Działania podjęte przez rządy poszczególnych krajów w zakresie polityki monetarnej i fiskalnej takie jak: obniżanie stóp procentowych, obniżki podatków i subwencje dla najsilniej dotkniętych kryzysem sektorów gospodarki – zakładamy, że będą miały ograniczony zasięg i przełożenie i nie należy się spodziewać, że będą miały jakiś szczególnie silny wpływ na decyzje podejmowane przez przedsiębiorców.

W związku z powyższym, Zarząd Spółki Lena Lighting S.A. dokonał przeglądu i analizy działalności Spółki pod względem wpływu COVID-19 na jej funkcjonowanie i ze względu na dużą ilość zmiennych i niewiadomych trudno oszacować realny wpływ na sytuację finansową i wyniki Spółki w najbliższym okresie. Decydującą informacją w kontekście wpływu wirusa jest jak szybko uda się zahamować wzrost ilości zachorowań oraz przywrócić łańcuch dostaw.

Na obecną chwilę w Spółce nie zostały zaburzone łańcuchy dostaw komponentów do produkcji w sposób, który miałby spowodować zatrzymanie produkcji. Ograniczenie dostaw z Chin części i komponentów zbiegły się częściowo z okresem, w którym Chiny ze względu na swoje co roczne przestoje nie dostarczały komponentów, a Lena co roku przygotowując się do tej sytuacji miała zwiększone zapasy w tym zakresie. Na ten moment nie ma większych problemów z zapewnieniem płynności produkcji.

W zakresie realizowania dostaw i spływu zamówień od klientów – poziom jest porównywalny do lat ubiegłych i dostawy są realizowane na bieżąco, gdyż na chwilę obecną nie ma ograniczeń i jest dopuszczony transport towarów. Jednostkowi klienci przekazali nam informacje na temat zawieszenia swojej pracy, w okresie ogłoszonej w ich krajach kwarantanny i ograniczeniu przemieszczania się osób (na dzień dzisiejszy dotyczy to kilku klientów).

Monitorowany jest poziom realizowanych płatności przez kontrahentów na rzecz Spółki i ich kredyty kupieckie w perspektywie utrzymania płynności finansowej Spółki. Spółka ma ubezpieczone należności. Płynność finansowa Lena Lighting S.A. na dzień dzisiejszy i w najbliższej perspektywie jest wg Zarządu niezagrażona. Spółka posiada niewykorzystane dwie linie kredytowe po 5 milionów złotych każda oraz własne środki pieniężne zgromadzone na rachunkach bankowych, pozwalające realizować bez przeszkód swoje zobowiązania finansowe, zarówno w stosunku do dostawców towarów i usług, należności budżetowych (podatki) jak i pracowników Spółki.

W celu zabezpieczenia i ograniczenia możliwości zarażenia pracowników wirusem, Spółka wprowadził model pracy zdalnej - tam gdzie było to możliwe. Ograniczono znacząco przepływ pracowników i usługodawców do niezbędnego minimum w siedzibie Spółki - dotyczy to biur, ale także zakładu produkcyjnego. Osiągnięto to dzięki wdrożeniu odpowiednich procedur określających nowe zasady wstępu osób z zewnątrz na teren firmy, sposób załadunku wysyłek realizowanych przez Spółkę jak i zasad odbierania dostaw.

Niezbędne działania i kroki ustalane są przez Zarząd na bieżąco z udziałem osób odpowiedzialnych za funkcjonowanie poszczególnych pionów w firmie. Plany ustalane są krótkoterminowo i na bieżąco korygowane aby dostosować działalność Spółki do

dynamicznie zmieniającej się sytuacji. Lena nie zatrudnia obcokrajowców, więc ograniczenia w przepływie tych osób, czy też zamknięcie granic Unii czy krajowych nie ma wpływu na funkcjonowanie Spółki w zakresie czynnika ludzkiego.

Zarząd zakłada, że gdyby doszło do przymusowej kwarantanny w firmie na okres dwóch tygodni nie zaburzy to pracy osób z administracji ze względu na możliwość jej wykonywania w sposób zdalny. Zatrzymana zostanie na ten okres produkcja i wysyłki. Trudno na ten moment określić i podać w wartościach liczbowych wpływ takiej kwarantanny na wyniki finansowe Leny, gdyż w zależności od momentu konieczności jej wprowadzenia wpływ będzie diametralnie różny.

Zarząd Spółki w przypadku wystąpienia sytuacji, która miała by wpływ na wyniki finansowe Spółki lub jej sytuacji ekonomiczną, bieżące i przyszłe funkcjonowanie opublikuje w tym zakresie raport z informacją poufną - zgodnie z wytycznymi KNF - dotyczącą czasu trwania takiego zdarzenia jak i szacowanego wpływu na wyniki finansowe Spółki.

Należy jednak zauważyć, że oprócz ogromnego zagrożenia dla wszystkich krajów i przedsiębiorstw w nich funkcjonujących, kryzys związany z pandemią koronawirusa może być też szansą i zapalnikiem do rozwoju zarówno w sferze podejścia do intensyfikacji rozwoju zdalnej pracy w przedsiębiorstwach, rozwoju handlu na odległość, przedefiniowaniu dostawców i podjęciu decyzji o przeniesieniu części produkcji z Chin do Europy. Uważamy również, na podstawie doświadczeń z poprzedniego kryzysu, że w perspektywie roku pojawi się szansa szybszego rozwoju i ekspansji dla firm, które przetrwają ten trudny okres zwiększonego ryzyka, utraty płynności czy upadłości słabszych przedsiębiorstw z branży. Niemalże wpływ na przetrwanie czy wykorzystanie szansy na rozwój może mieć to: jak szybko firmy potrafią dostosować model swojej działalności do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych.

Pozostałe ryzyka i zagrożenia:

- Ponad połowa przychodów Spółki pochodzi ze sprzedaży zagranicznej, przy takiej skali eksportu znaczący wpływ na wyniki Leny Lighting S.A. będzie miała relacja EUR/PLN, wzrost wartości złotego wobec Euro może spowodować obniżenie poziomu przychodów ze sprzedaży zagranicznej, a co za tym idzie obniżenie zysku netto;
- Gwałtowny wzrost cen ropy naftowej może spowodować wzrost cen tworzyw sztucznych. Wzrost ten dotyczy wszystkich producentów, jednakże w krótkim okresie czasu wpłynie na obniżenie rentowności;
- Spółka działa w otoczeniu firm konkurencyjnych z kraju i zagranicy. Zagrożeniem dla wyników Spółki jest możliwość utraty odbiorców szczególnie na rzecz producentów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz długofalowe obniżanie cen sprzedaży, a co za tym idzie uzyskiwanych marż. Według Spółki realne jest pojawienie się na rynku produktów o porównywalnej jakości i cenie. Sytuacja taka może wpłynąć na spadek udziału Spółki w rynku oraz obniżenie jej rentowności. Ważnym elementem strategii Spółki jest umacnianie więzi handlowych z dotychczasowymi i nowymi partnerami, co w przypadku tak konkurencyjnego sektora odgrywa istotną rolę;
- Spółka co roku wprowadza na rynek nowe produkty oparte o dynamicznie rozwijającą się technologię LED co powoduje konieczność zwiększenia zatrudnienia w działach B+R oraz ponoszenia coraz wyższych kosztów związanych z badaniami i ich rozwojem. Spółka implementuje zmieniającą się technologię w istniejących wzorach opraw, jednakże powoduje to wzrost kosztów związanych z funkcjonowaniem działu B+R, kosztami opraw przeznaczonych do badań, likwidacjami magazynowymi związanymi z postępowaniem w wykorzystywanej technologii oraz wzrostem kosztu napraw gwarancyjnych ze względu na specyfikę wykorzystanej technologii. W celu

przeciwdziałania negatywnym skutkom tych działań Spółka stara się w swoich kalkulacjach uwzględnić ww. koszty, jednakże nie jest w stanie przewidzieć ich w 100%;

- Nakłady inwestycyjne ponoszone w związku z koniecznością zwiększenia mocy produkcyjnej. Ponoszone nakłady na coraz bardziej zaawansowany technologicznie park maszynowy jest przyczyną wzrostu zaangażowanych środków pieniężnych przeznaczanych na ten cel. Wysokie wydatki pieniężne przy początkowym niepełnym wykorzystaniu zwiększonych mocy produkcyjnych, powodują niższą efektywność.

20. Opis przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczeń istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

Spółka Lena Lighting SA zarówno w 2018 jak i w 2019 roku nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń.

21. Na dzień 31 grudnia 2019 r. Spółka nie posiadała akcji własnych.

22. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta, wraz z opisem tych uprawnień;

Nie ma tego typu posiadaczy w Akcjonariacie Spółki.

23. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta.

Akcje Emitenta nie posiadają żadnych ograniczeń w zakresie przenoszenia praw własności, czy też wykonywania prawa głosu.

24. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Emitenta, wraz z opisem tych uprawnień.

Wszystkie akcje Emitenta są akcjami zwykłymi, nie posiadają uprzywilejowania w związku z powyższym nie występuje powyższa sytuacja.

25. Akcjonariusze Lena Lighting S.A. posiadający co najmniej 5% akcji /głosów na WZA

- stan na dzień 27.03.2020 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Włodzimierz Lesiński	14 855 339	742 766,95	59,72%	14 855 339	59,72%
Robert Gubała	1 242 750	62 137,50	5,00%	1 242 750	5,00%
Nationale Nederlanden OFE	2 962 182	148 109,10	11,91%	2 962 182	11,91%
PKO BP Bankowy Otwarty Fundusz Emerytalny	1 323 945	66 197,25	5,32%	1 323 945	5,32%
Pozostali Akcjonariusze	4 490 834	224 541,70	18,05%	4 490 834	18,05%

Wartość nominalna 1 akcji wynosi 0,05 złotych.

26. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

Nie dotyczy. Emitent nie posiada programów akcji pracowniczych.

27. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przeszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

Emitentowi nie są znane umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

28. Postępowania toczące się przed sądem organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej wg stanu na dzień 31.12.2019 roku.

W prezentowanym okresie, Spółka nie wszczynala i nie prowadziła przed sądem lub organem administracji publicznej postępowań dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których łączna wartość przekraczałyby 10% kapitałów własnych Spółki.

29. Informacja w zakresie stosowania zasad ładu korporacyjnego przez Emitenta.

Spółka w dniu 31 marca 2020 r. opublikuje raport z zakresu przestrzegania zasad ładu korporacyjnego za 2019 rok wraz z sprawozdaniem finansowym. W stosunku do raportu dotyczącego zasad z zakresu przestrzegania ładu korporacyjnego opublikowanego w 2018 roku, wprowadzono w 2019 roku zmianę w zakresie schematu podziału odpowiedzialności za poszczególne obszary działalności pomiędzy członków Zarządu Spółki. Zaktualizowany zbiór zasad ładu korporacyjnego przestrzeganych w Spółce był opublikowany w dniu 12.03.2020 roku.

30. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej Lena Lighting S.A.

W skład Zarządu Lena Lighting S.A. na dzień 31 grudnia 2019 roku wchodził:

Włodzimierz Lesiński – Prezes Zarządu,
Cezary Tomasz Filipiński – Członek Zarządu,
Tomasz Wenclawek – Członek Zarządu.

W skład Rady Nadzorczej Lena Lighting S.A. na dzień 31 grudnia 2019 roku wchodził:

Andrzej Marian Tomaszewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
Jakub Byliński- Członek Rady Nadzorczej,
Jacek Tomaszewski – Członek Rady Nadzorczej,
Agnieszka Wiśniewska – Członek Rady Nadzorczej,
Michał Deiksler – Członek Rady Nadzorczej.

Kompetencje w zakresie powoływania, zawieszania i odwoływania członków Zarządu Spółki Lena Lighting S.A. należą do Rady Nadzorczej Spółki Lena Lighting S.A. Kadencja Zarządu jest wspólna i wynosi 3 lata, kadencja Rady Nadzorczej - 5 lat.

W dniu 06.10.2017 r. Rada Nadzorcza Lena Lighting S.A. powołała zgodnie z ustawą z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym - z swego grona Komitet Audytu.

W skład Komitetu Audytu na dzień 31.12.2019 roku wchodził:

Jakub Byliński –Przewodniczący Komitetu Audytu,
Agnieszka Wiśniewska – Członek Komitetu Audytu,
Michał Deiksler - Członek Komitetu Audytu.

Opis zasad zmiany statutu emitenta

Zmiana statutu Lena Lighting S.A. wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia i rejestracji zmiany w rejestrze przedsiębiorców. Uchwała w tym przedmiocie podejmowana jest większością głosów ustaloną w Kodeksie spółek handlowych i według zasad tam opisanych.

Sposób działania Walnego Zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania, w szczególności zasady wynikające z regulaminu Walnego Zgromadzenia, jeżeli taki regulamin został uchwalony, o ile informacje w tym zakresie nie wynikają wprost z przepisów prawa.

Walne Zgromadzenie działa na posiedzeniach, zwoływanych i odbywanych zgodnie z zasadami Kodeksu spółek handlowych, Statutem Spółki oraz zgodnie z uchwalonym w dniu 1 czerwca 2010 r. Regulaminem Walnego Zgromadzenia.

Zasadnicze uprawnienia Walnego Zgromadzenia obejmują:

- a) rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy oraz udzielenie absolutorium członkom organów Spółki z wykonywania przez nich obowiązków,
- b) postanowienia dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru,
- c) zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,
- d) emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa i emisja warrantów subskrypcyjnych, o których mowa w art. 435 §2 Kodeksu spółek handlowych,
- e) nabycie własnych akcji w przypadkach, o których mowa w art. 362 §1 pkt. 2 Kodeksu spółek handlowych,
- f) zawarcie umowy, o której mowa w art. 7 Kodeksu spółek handlowych, powzięcie uchwały o podziale zysku albo o pokryciu straty.

Postanowienia Statutu oraz Regulaminu Walnego Zgromadzenia nie odbiegają zasadniczo od reguł ustanowionych Kodeksem Spółek Handlowych, a jedynie uszczegóławiają jego postanowienia m.in. w zakresie technicznego przebiegu obrad. Akty te nie przewidują możliwości uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, wypowiedzenia się w trakcie walnego zgromadzenia przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej ani wykonywania prawa głosu drogą korespondencyjną, czy też przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.

Akcjonariusze posiadają prawa uregulowane w Kodeksie Spółek Handlowych, z tym uzupełnieniem, że akcjonariusz posiadający pakiet akcji spółki stanowiący co najmniej iloraz ogólnej liczby akcji oraz każdorazowo ustalonej przez Walne Zgromadzenie liczby członków Rady Nadzorczej może wskazać (mianować) członka Rady Nadzorczej (bądź proporcjonalną ich wielokrotność). Postanowienie to nie wyłącza prawa akcjonariuszy mniejszościowych do żądania przeprowadzenia wyboru członków Rady Nadzorczej grupami na podstawie art. 385 § 3 § 9 Kodeksu spółek handlowych. Członek Rady Nadzorczej wskazany w tym trybie może zostać odwołany przez Walne Zgromadzenie.

31. Wszelkie umowy zawarte między emitentem, a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

Nie zostały zawarte żadne umowy pomiędzy Emitentem, a osobami zarządzającymi w ww. zakresie.

32. Informacje o wszelkich zobowiązaniach wynikających z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających, nadzorujących albo byłych członków organów administrujących oraz o zobowiązaniach zaciągniętych w związku z tymi emeryturami, ze wskazaniem kwoty ogółem dla każdej kategorii organu.

W spółce nie występują tego rodzaju zobowiązania.

33. Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści, w tym programów dla osób zarządzających i nadzorujących.

Wyszczególnienie wynagrodzeń, nagród i korzyści bez programów motywacyjnych (w zł) na rzecz Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki Lena Lighting S.A.	31.12.2019	31.12.2018
Wynagrodzenia Zarządu	1 710 493,50	1 268 944,33
Włodzimierz Lesiński –Prezes Zarządu	1 089 830,73	961 554,76
Cezary Tomasz Filipiński – Członek Zarządu	334 598,00	307 389,57
Tomasz Wenclawek – Członek Zarządu	286 064,77	n.d
Wynagrodzenia Rady Nadzorczej	39 532,80	30 000,00
Andrzej Tomaszewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej	9 500,00	6 000,00
Jakub Byliński – Członek Rady Nadzorczej	8 000,00	6 000,00
Artur Hibner – Członek Rady Nadzorczej do 10.06.2019r	2 666,67	6 000,00
Waldemar Osuch – Członek Rady Nadzorczej do 08.05.2019r	2 129,03	6 000,00
Angiolo Lucjan Limański – Członek Rady Nadzorczej do 09.05.2019r.	2 145,16	6 000,00
Jacek Tomaszewski – Członek Rady Nadzorczej od 09.05.2019r	3 870,97	n.d.
Agnieszka Wiśniewska– Członek Rady Nadzorczej od 09.05.2019r	5 870,97	n.d.
Michał Deiksler -Członek Rady Nadzorczej od 10.06.2019r.	5 350,00	n.d.
Razem	1 750 026,30	1 298 944,33

Wyszczególnienie posiadanych akcji Spółki Lena Lighting S.A.	27.03.2020	31.12.2019	31.12.2018
Zarząd	14 975 240	14 883 034	14 883 034
Włodzimierz Lesiński –Prezes Zarządu	14 855 339	14 763 133	14 763 133
Cezary Tomasz Filipiński - Członek Zarządu	119 901	119 901	119 901
Tomasz Wenclawek – Członek Zarządu	-	n.d	n.d.
Rada Nadzorcza	-	-	-
Andrzej Tomaszewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Jakub Byliński – Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Artur Hibner – Członek Rady Nadzorczej do 10.06.2019r	n.d	-	-
Waldemar Osuch – Członek Rady Nadzorczej do 08.05.2019r	n.d	-	-
Angiolo Lucjan Limański – Członek Rady Nadzorczej do 09.05.2019r.	n.d	-	-
Jacek Tomaszewski – Członek Rady Nadzorczej od 09.05.2019r	-	n.d	n.d.
Agnieszka Wiśniewska– Członek Rady Nadzorczej od 09.05.2019r	-	n.d	n.d.
Michał Deiksler -Członek Rady Nadzorczej od 10.06.2019r.	-	n.d	n.d.
Razem	14 975 240	14 883 034	14 883 034

34. Zarząd oświadcza, że wedle wiedzy roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny, jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy. Zarząd oświadcza również, że roczne sprawozdanie zarządu z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.
35. Zarząd oświadcza również, że podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego, (UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp. k.) dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 roku został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący badania tego sprawozdania spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.
36. W 2019 r. podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego został wybrany na podstawie Uchwały Rady Nadzorczej z dnia 18.05.2018 r. na okres dwóch lat. Wynagrodzenie podmiotu (UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp. k.) za badanie sprawozdania finansowego Spółki wraz z wydaniem opinii i przeglądem śródrocznym sprawozdania za jeden rok wyniosło: 37.000,00 złotych netto (w tym: za przegląd śródroczny sprawozdania: 13.000,00 złotych netto, za badanie rocznego sprawozdania: 24.000,00 złotych netto).
37. W 2018 r. podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego został wybrany na podstawie Uchwały Rady Nadzorczej z dnia 18.05.2018 r. na okres dwóch lat. Wynagrodzenie podmiotu (UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp. k.) za badanie sprawozdania finansowego Spółki wraz z wydaniem opinii i przeglądem śródrocznym sprawozdania za jeden rok wyniosło: 37.000,00 złotych netto (w tym: za przegląd śródroczny sprawozdania: 13.000,00 złotych netto, za badanie rocznego sprawozdania: 24.000,00 złotych netto).

Środa Wlkp. dnia 27 marca 2020 r.

Zarząd Lena Lighting S.A.:

Włodzimierz Lesiński- Prezes Zarządu

Cezary Tomasz Filipiński - Członek Zarządu

Tomasz Wenclawek- Członek Zarządu