



# **Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Grenevia za pierwsze półrocze 2023 r.**

## Spis treści

### OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH I OPERACYJNYCH

Podsumowanie I półrocza 2023 roku .....	3
Informacje ogólne .....	5
Analiza czynników, zdarzeń oraz dokonań mających istotny wpływ na osiągnięte wyniki .....	5
Omówienie wyników segmentów operacyjnych Grupy Grenevia .....	10
Czynniki, które w ocenie Zarządu mogą mieć wpływ na osiągnięte przez Grupę Grenevia wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału .....	18

### OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYKA..... 21

### POZOSTAŁE INFORMACJE DO SPRAWOZDANIA ZARZĄDU

Opis zmian w strukturze organizacyjnej Grenevia S.A. i w Grupie Grenevia .....	29
Akcjonariusze posiadający, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Grenevia S.A. na dzień opublikowania raportu śródrocznego oraz zmiany w strukturze własności w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego .....	32
Zestawienie stanu posiadania wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania akcji Grenevia S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Grenevia S.A., zgodnie z posiadanymi przez Grenevia S.A. informacjami, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego .....	32
Stanowisko Zarządu odnośnie wcześniej opublikowanych prognoz finansowych na dany rok.....	33
Istotne roszczenia i spory, kary i postępowania.....	33
Informacje o udzieleniu przez Grenevia S.A. lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca.....	33
Dywidenda.....	33
Transakcje z podmiotami powiązаныmi.....	33
Zdarzenia po dniu bilansowym.....	33

### OŚWIADCZENIA ZARZĄDU GRENEVIA S.A. .... 34

### ALTERNATYWNE POMIARY WYNIKÓW ..... 35

## Omówienie wyników finansowych i operacyjnych

### Podsumowanie I półrocza 2023 roku

Główne wskaźniki finansowe	6 miesięcy do 30 czerwca		
	2023	2022	Zmiana (%)
w milionach złotych			
Przychody	781	550	+42%
EBITDA	229	191	+20%
Wynik netto z działalności kontynuowanej	92	87	+6%
Wynik netto	92	14	+6,6x
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	-82	-25	n/a
<b>jako % przychodów</b>			
EBITDA	29%	35%	-6 p.p.
Wynik netto z działalności kontynuowanej	12%	16%	-4 p.p.
stan na dzień			
	30.06.2023	31.12.2022	
Dług netto (w milionach złotych)	478	127	
Wskaźnik dług finansowy netto/EBITDA za ostatnie 4 kwartały	1,1x	0,3x	

### Osiągnięte wyniki finansowe w I półroczu 2023 roku

- I 781 mln zł przychodów w I półroczu 2023 r., wzrost o 42% względem I półrocza 2022 r. na skutek wyższych przychodów we wszystkich segmentach oraz kontrybucji nowego segmentu e-mobilności (+125 mln zł).
- I 229 mln zł EBITDA w I półroczu 2023 r. (marża EBITDA 29%).
- I 92 mln zł zysku netto w I półroczu 2023 r.
- I -82 mln zł przepływów z działalności operacyjnej w I półroczu 2023 roku, głównie w wyniku wzrostu zapasów w segmentach PV oraz e-mobilność
- I 478 mln zł długu netto na 30.06.2023 r. 1,1x względem EBITDA.



## Podsumowanie działalności segmentów Grupy Grenevia w I półroczu 2023 roku

Nazwa segmentu i główny zakres działalności	Główne zdarzenia w I półroczu 2023
<b>FAMUR</b>  Rozwiązania dla górnictwa i energetyki wiatrowej	<ul style="list-style-type: none"> <li>  578 mln zł przychodów zewnętrznych za I półrocze 2023 r., +15% względem I półrocza 2022 r.</li> <li>  779 mln zł backlog na koniec czerwca 2023 r. (dostawy maszyn i urządzeń oraz dzierżawy zgodnie z terminami obowiązywania umów).</li> <li>  42% marża EBITDA w pierwszym półroczu 2023r.</li> <li>  51 mln zł nadwyżki środków pieniężnych nad długiem netto segmentu na koniec czerwca 2023r.</li> <li>  Dalszy rozwój rozwiązań dla energetyki wiatrowej, nabycie 20 lipca 2023r. 75% akcji w kapitale zakładowym spółki Total Wind PL za ok. 4,5 mln euro.</li> </ul>
<b>Elektroenergetyka</b>  Rozwiązania dla dystrybucji energii	<ul style="list-style-type: none"> <li>  35 mln zł przychodów zewnętrznych za I półrocze 2023 r., 59 mln zł łączne przychody razem ze sprzedażą do innych segmentów Grupy Grenevia</li> <li>  Zawarcie umowy z Projekt Solartech na dostawę stacji transformatorowych dla farm fotowoltaicznych o wartości ok. 31 mln zł.</li> <li>  106 mln zł całkowity portfel zamówień na koniec czerwca 2023 roku, z czego 32 mln zł dla klientów zewnętrznych Grupy Grenevia.</li> <li>  20% marża EBITDA w I półroczu 2023r.</li> <li>  25 mln zł nadwyżki środków pieniężnych nad długiem netto segmentu na koniec czerwca 2023r.</li> </ul>
<b>PV</b>  Wielkoskalowa fotowoltaika	<ul style="list-style-type: none"> <li>  133 MW sumaryczna moc uruchomionych farm PV na 30.06.2023r.</li> <li>  4,05 GW sumaryczna, szacowana moc portfela projektów, na różnym etapie rozwoju na koniec czerwca 2023 r., w tym prawie 0,6 GW projektów w rozwoju na rynku niemieckim.</li> <li>  1,3 GW łącznej mocy projektów z warunkami przyłączeniowymi dla PV, magazynów energii i elektrowni wiatrowych.</li> <li>  1 013 mln zł dług netto segmentu na koniec czerwca 2023r.</li> <li>  Przyjęcie w maju 2023r. strategii rozwoju w segmencie PV na lata 2023-2027.</li> </ul>
<b>e-mobilność</b>  Systemy bateryjne dla e-mobilności i magazynów energii	<ul style="list-style-type: none"> <li>  125 mln zł przychodów w I półroczu 2023 r.</li> <li>  Kontynuacja współpracy z Solaris, rozpoczęcie współpracy ADL (planowane rozpoczęcie produkcji seryjnej dla ADL).</li> <li>  Nawiązanie rozmów z potencjalnymi dostawcami w celu zapewnienia multiple sourcing (umowa współpracy z Freyr, negocjacje z LGES).</li> <li>  89 mln zł łączne nakłady poniesione w pierwszym półroczu 2023r. na inwestycję w GigafactoryX.</li> <li>  141 mln zł dług netto segmentu na koniec czerwca 2023r.</li> </ul>

## Informacje ogólne

Grupa Grenevia (dawniej FAMUR) to aktywny inwestor integrujący i rozwijający swoją działalność w czterech segmentach biznesowych: segmencie wielkoskalowej fotowoltaiki („PV”) skoncentrowanej w Projekt Solartech; systemów bateryjnych dla e-mobilności i magazynów energii („e-mobilność”) w ramach IMPACT Clean Power Technology; nowoczesnych rozwiązań dla sektora dystrybucji energii („elektroenergetyka”) na bazie spółki Elgór+Hansen; rozwiązań dla górnictwa i energetyki wiatrowej w ramach marki FAMUR.

Nowy model biznesowy Grupy Grenevia to efekt konsekwentnie realizowanej strategii, ogłoszonej w maju 2021 r. Ma ona na celu przekształcenie Grupy z wiodącego producenta maszyn górniczych w podmiot inwestujący w zieloną transformację. Grupa tworzy swoją długoterminową wartość zgodnie z wizją odpowiedzialnego i aktywnego wspierania budowy zrównoważonej i niskoemisyjnej gospodarki. Misją Grupy jest świadoma transformacja modelu biznesowego poprzez inwestycje w perspektywiczne projekty z obszaru zielonej transformacji budując ich wartość z korzyścią dla świata.

## Analiza czynników, zdarzeń oraz dokonań mających istotny wpływ na osiągnięte wyniki

Poniższe omówienie wyników za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023 roku, należy czytać łącznie ze Śródrocznym Skróconym Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym Grupy Grenevia i ze Śródrocznym Skróconym Sprawozdaniem Finansowym Grenevia S.A. za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023 roku sporządzonych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) wraz z notami dodatkowymi, a także ze zbadanym Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym Grupy Grenevia i Jednostkowym Sprawozdaniem Finansowym Grenevia S.A. za rok zakończony 31 grudnia 2022 roku sporządzonych według MSSF oraz Sprawozdaniem Zarządu z działalności Grupy Grenevia za rok 2022. Intencją poniższej analizy osiągniętych wyników w omawianym okresie jest dostarczenie czytelnikowi informacji, która pozwoli mu zrozumieć zmianę w wybranych głównych pozycjach sprawozdania finansowego, ze wskazaniem istotnych czynników stojących za tymi zmianami. Dokonując oceny i omówienia raportowanych wyników finansowych, sytuacji finansowej i przepływów pieniężnych Grupa Grenevia odnosi się również do innych pomiarów wyników niż tych bezpośrednio zdefiniowanych lub określonych w ramach stosowanej sprawozdawczości finansowej zgodnie z wymogami MSSF, takich jak „wskaźnik EBITDA” i „Dług netto”, lecz są to miary wyliczone na bazie informacji pochodzących ze sprawozdań finansowych sporządzonych zgodnie z MSSF.

## Przychody Grupy Grenevia

przychody zewnętrzne segmentów w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022*
FAMUR rozwiązania dla górnictwa i energetyki wiatrowej	578	504
Elektroenergetyka	35	17
Fotowoltaika	39	26
E-mobilność**	125	-
Pozostała działalność	4	3
<b>Przychody Grupy Grenevia</b>	<b>781</b>	<b>550</b>

\*w celu zapewnienia porównywalności dane dotyczące segmentów operacyjnych za okres I półrocza 2022 roku zostały przekształcone, zgodnie z obowiązującą strukturą biznesową na dzień 30 czerwca 2023 roku.

\*\*Przychody segmentu e-mobilności objęto konsolidacją od połowy listopada 2022 roku

Przychody Grupy Grenevia za okres 6 miesięcy 2023 roku wzrosły o 42% w porównaniu z I półroczem 2022 roku do poziomu 781 mln zł. To efekt wzrostu zewnętrznych przychodów segmentu FAMUR o 74 mln zł, przychodów zewnętrznych segmentu elektroenergetyki o 18 mln zł, fotowoltaiki o 13 mln zł oraz kontrybucji nowego segmentu e-mobilność, które dodały łącznie 125 mln zł.

## Główne kierunki geograficzne sprzedaży Grupy Grenevia

Sprzedaż eksportowa Grupy Grenevia w okresie I półrocza 2023 roku wyniosła ok. 13% przychodów ze sprzedaży ogółem, co stanowi spadek o 32 p.p. względem porównywalnego okresu w roku 2022. W wyniku ograniczenia sprzedaży do Rosji i krajów WNP przez segment FAMUR, ich udział w przychodach spadł z 16% do ok. 3%. Segment FAMUR po wybuchu wojny w Ukrainie wstrzymał ofertowanie na nowe maszyny i urządzenia (kompleksy ścianowe) na rynek rosyjski, a notowane przychody to głównie efekt realizacji zobowiązań serwisowych wynikających z umów zawartych w poprzednich okresach. Jednocześnie segment FAMUR rozpoczął proces dezinwestycji posiadanych na terenie Rosji aktywów, celem całkowitego wycofania się z rynku rosyjskiego. Sprzedaż do USA spadła z 10% do 1% w związku z zakończeniem realizacji kontraktu na dostawy sprzętu górniczego w segmencie FAMUR. Przychody z krajów Unii Europejskiej (poza Polską) wzrosły z 2% do 4% głównie w wyniku sprzedaży realizowanej przez segment e-mobilność. Udział pozostałych krajów spadł z 16% do 3% łącznych przychodów, głównie w wyniku zakończenia kontraktu w Indonezji w segmencie FAMUR.

## Główne wskaźniki rentowności Grupy Grenevia

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022
Zysk brutto ze sprzedaży	287	215
Zysk z działalności operacyjnej	143	112
Wskaźnik EBITDA	229	191
Wynik netto	92	14

### Zysk brutto na sprzedaży

Zysk brutto na sprzedaży w okresie I półrocza 2023 roku wyniósł 287 mln zł, co oznacza wzrost o 72 mln zł (lub 33%) względem tego samego okresu 2022 roku, głównie w wyniku wyższych przychodów w każdym z segmentów. Zysk brutto na sprzedaży jako procent przychodów w okresie 6 miesięcy 2023 r. wyniósł 37% względem 39% w okresie porównywalnym.

### Zysk operacyjny i EBITDA

W okresie I półrocza 2023 roku zysk operacyjny osiągnął poziom 143 mln zł i był o 31 mln zł (+28%) wyższy względem okresu porównywalnego. Wskaźnik EBITDA za okres 6 miesięcy 2023 roku wyniósł 229 mln zł, co stanowi wzrost o 38 mln zł (lub 20%) w stosunku do analogicznego okresu w roku 2022 głównie w wyniku wyższego zysku operacyjnego.

**Wynik na działalności finansowej**

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022
Przychody finansowe	29	34
Koszty finansowe	45	35
Koszty finansowe netto	-16	-1
Zyski (straty) z tytułu odpisu na przewidywane straty kredytowe	-2	10
<b>Wynik na działalności finansowej</b>	<b>-18</b>	<b>9</b>

Saldo na działalności finansowej w I półroczu 2023 r. wykazało ujemny wynik w wysokości 18 mln zł, głównie w wyniku wzrostu kosztów odsetkowych. Dodatkowo w okresie porównywalnym rozpoznano 10 mln zł zysku z tytułu odpisu na przewidywane straty kredytowe, podczas gdy w okresie bieżącym była strata w kwocie 2 mln zł.

**Podatek**

Efektywna stopa podatkowa w I półroczu 2023 r. wyniosła 26% względem nominalnej stopy podatkowej 19%. To głównie efekt decyzji Szefa Krajowej Administracji Skarbowej, skutkującej zmniejszeniem kosztów podatkowych za rok 2017 o 43 mln zł. Szczegółowe uzgodnienie efektywnej stawki podatkowej znajduje się w nocie 17.2 do Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Grenevia za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 r.

**Zysk netto**

Zysk netto w I półroczu 2023 r. wyniósł 92 mln zł względem 14 mln zł w okresie porównywalnym, co oznacza wzrost o 78 mln zł. Rentowność zysku netto w okresie I półrocza 2023 roku wyniosła 12% (+9 p.p. rok do roku).

**Wskazanie wraz z oceną czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności Grupy**

W pierwszym półroczu 2023 roku nie wystąpiły zdarzenia nietypowe wpływające na wynik finansowy.

Nietypowym, istotnym (powyżej 10% zysku netto) zdarzeniem zmniejszającym zysk netto za pierwsze półrocze 2022 roku było rozpoznanie w 2 kwartale 58 mln zł straty w następstwie utraty kontroli operacyjnej nad spółką zależną OOO FAMUR z siedzibą na terytorium Federacji Rosyjskiej i jej reklasyfikacji do działalności zaniechanej. Rentowność zysku netto w pierwszym półroczu okresu porównywalnego 2022 r., skorygowana o istotne zdarzenia nietypowe, wyniosłaby 13%.

## Zasoby kapitałowe i sytuacja płynnościowa

w milionach złotych	Stan na dzień	
	30.06.2023	31.12.2022
Aktywa trwałe	895	788
Aktywa obrotowe	2 757	2 882
Aktywa razem	3 652	3 670
Kapitały własne	2 155	2 095
Zobowiązania długoterminowe	465	659
Zobowiązania krótkoterminowe	1 032	916
Dług netto	478	127
Dług netto/EBITDA za ostatnie 4 kwartały	1,1x	0,3x

### Aktywa

W okresie 6 miesięcy do końca czerwca 2023 roku aktywa spadły o 18 mln zł. To efekt netto spadku aktywów obrotowych o 125 mln zł oraz wzrostu aktywów trwałych o 107 mln zł. Wzrost aktywów trwałych to głównie zwiększenia rzeczowych aktywów trwałych o 94 mln zł.

### Zobowiązania

W okresie 6 miesięcy do końca czerwca 2023 roku całkowite zobowiązania (długoterminowe i krótkoterminowe) spadły o 78 mln zł, głównie w wyniku spadku krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań krótkoterminowych. Spadek zobowiązań długoterminowych to głównie efekt przeniesienia obligacji serii B do zobowiązań krótkoterminowych w wyniku zbliżającego się terminu wykupu w dniu 27 czerwca 2024 r. Wzrost zobowiązań krótkoterminowych to głównie efekt netto opisanego powyżej przeniesienia obligacji do kategorii krótkoterminowej, skompensowany spadkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług.

### Przepływy pieniężne

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022
Przepływy z działalności operacyjnej	-82	-25
Przepływy z działalności inwestycyjnej	-212	-57
Przepływy z działalności finansowej	-54	39

Negatywne przepływy z działalności operacyjnej w I półroczu 2023 r. w kwocie -82 mln zł to głównie efekt wzrostu zapasów w segmentach PV oraz e-mobilność. Ujemne przepływy pieniężne związane z działalnością inwestycyjną w wysokości -212 mln zł wynikają głównie z wydatków związanych z inwestycją w GigafactoryX w segmencie e-mobilność oraz nakładów na kombajny górnicze dzierżawione przez kopalnie. Przepływy z działalności finansowej w kwocie -54 mln zł to przede wszystkim efekt netto wpływów (+95 mln zł) oraz spłat (-98 mln zł) z kredytów, pożyczek, obligacji, pomniejszony o wypłacone odsetki w wysokości (-48 mln zł).





### **Dług netto**

Na dzień 30 czerwca 2023 roku dług netto wyniósł 478 mln zł, co oznacza wzrost o 351 mln zł względem końca roku 2022, głównie w wyniku ujemnych przepływów z działalności operacyjnej, finansowej oraz poniesionych wydatków na zakup rzeczowych aktywów trwałych. Niewykorzystane, dostępne do uruchomienia bankowe limity kredytów obrotowych Grupy Grenevia na 30 czerwca 2023 r. wynosiły łącznie 425 mln zł (z wyłączeniem „project finance”).

## Omówienie wyników segmentów operacyjnych Grupy Grenevia

### Segment FAMUR rozwiązania dla górnictwa i energetyki wiatrowej

Segment FAMUR - rozwiązania dla górnictwa i energetyki wiatrowej - w Grupie Grenevia działa pod marką handlową FAMUR i dostarcza kompleksy ścianowe, kombajny chodnikowe oraz przenośniki taśmowe do maszyn stosowanych w górnictwie podziemnym opierającym się o metodę wydobycia ścianowego. Oferta obejmuje również projektowanie i dostawę informatycznych systemów zarządzania eksploatacją węgla. Marka FAMUR ma globalną rozpoznawalność, w następstwie sukcesywnie zwiększanej obecności na rynkach międzynarodowych. Spółki i centra serwisowe zlokalizowane w Kazachstanie, Chinach, RPA i Niemczech gwarantują stałą i szybką obsługę wszędzie tam, gdzie oczekują tego klienci. FAMUR nieustannie podnosi jakość usług, a także stara się docierać do nowych miejsc, w których potrzebne są niezawodne systemy górnicze i przemysłowe.

Od 2022 roku, w ramach segmentu podejmowane są również działania mające na celu wykorzystanie istniejącej bazy produkcyjnej w usługach remontu, modernizacji oraz serwisowania przekładni lądowych turbin wiatrowych. Rozwój w tym obszarze bazuje na wieloletnim doświadczeniu w produkcji przekładni i systemów napędowych dla różnych sektorów oraz kompleksowym zapleczu produkcyjnym uzupełnionym o własną hamownię umożliwiającą przetestowanie każdej przekładni. Obecnie rozwijana oferta obejmuje ocenę stanu technicznego przekładni u klienta oraz kompleksowy serwis i remont wraz z testowaniem przekładni pod obciążeniem na hamowni. Oferowane usługi w aktualnej fazie rozwoju tego projektu skupiają się na przekładniach o mocy do ok. 2MW. Rozwijane są również dodatkowe usługi uzupełniające ofertę takie jak serwis innych (niż przekładnie) elementów turbiny wiatrowej.

W celu przyspieszenia rozwoju w obszarze rozwiązań dla energetyki wiatrowej, 20 lipca 2023 roku Grenevia S.A. nabyła pakiet ok. 75% akcji w kapitale zakładowym spółki Total Wind PL za ok. 4,5 mln euro. Umowa przewiduje dla Grenevia i sprzedającego (niepowiązanego z Grupą Grenevia) opcję kupna/sprzedaży w 2026 roku 10,03% akcji w Total Wind PL za cenę ustaloną, proporcjonalnie do przejmowanych udziałów oraz ustalonej wielokrotności osiągniętej EBITDA za rok 2025 pomniejszoną o dług netto.

Total Wind PL to polska spółka, której głównym przedmiotem działalności są usługi instalacji turbin wiatrowych, a także serwis i wymiana głównych komponentów dla kluczowych producentów turbin. Posiada 18 lat doświadczenia, a od momentu swojego powstania zainstalowała już ponad 1 000 turbin wiatrowych. Na koniec 2022 roku Total Wind PL zatrudniał ok. 100 osób, w tym 80 pracowników technicznych. Spółka realizuje projekty w 10 krajach. W ubiegłym roku osiągnęła przychody w wysokości ponad 36 mln PLN, z których ok. 90% pochodzi z działalności na rynkach zagranicznych.

Akwizycja spółki Total Wind PL pozwoli uzupełnić kompetencje segmentu Famur w obszarze rozwiązań i usług dla sektora wiatrowego, a jednocześnie rozszerzać działalność zakładów produkcyjnych tego segmentu. Oczekiwane synergie przychodowe umożliwią znaczące przyspieszenie skali działalności w tym obszarze poprzez możliwość uzupełnienia rozwijanej obecnie oferty remontów przekładni o wymianę głównych komponentów turbin, a także serwis i usługi montażowe.

#### Sytuacja rynkowa i główne działania operacyjne w segmencie FAMUR

W obszarze produkcji maszyn górniczych dla rynków eksportowych w pierwszym półroczu 2023 r. obserwowano spadek popytu względem 2022 r. wynikający z ograniczenia nowych inwestycji w kopalniach oraz utrzymującą się agresywną konkurencję ze strony producentów z Chin. W związku z obowiązującymi sankcjami, segment nie prowadzi również ofertowania na rynku rosyjskim i białoruskim. Pomimo niesprzyjających czynników zewnętrznych, FAMUR w dalszym ciągu dążył do pozyskiwania zamówień z rynków takich jak Ameryka Północna, Australia, Azja południowo-wschodnia i Chiny, gdzie rywalizuje jakością produktu, kompleksowością rozwiązań oraz usługami aftermarket. Na rynku krajowym nastąpiła stabilizacja zamówień, choć popyt nadal pozostaje pod presją zmian wynikających z przyjętego programu wygaszania kopalń węgla energetycznego. Widoczna poprawa dotyczy przede wszystkim obszaru aftermarketowego związanego z serwisem, remontami maszyn i urządzeń oraz dzierżawami kombajnów (przychody powtarzalne) zwiększających od kilku kwartałów swój udział w przychodach segmentu.

W obszarze remontów i serwisu przekładni w turbinach wiatrowych oddano do użytkowania kolejne przekładnie oraz pozyskano dodatkowe sztuki przekładni do wykonania oceny technicznej i docelowo przeprowadzenia remontu. Ulepszano system monitoringu przekładni w czasie rzeczywistym oraz rozwijano dodatkowe usługi uzupełniające ofertę, takie jak serwis dodatkowych elementów turbiny wiatrowej (wały główne, falowniki, sterowniki).

Krajowa jak i zagraniczna aktywność komercyjna segmentu FAMUR w okresie pierwszych 6 miesięcy 2023 roku, przełożyła się na ok 491 mln zł pozyskanych zamówień na dostawy i aftermarket. Łączny backlog segmentu FAMUR (rozumiany jako dostawy maszyn i urządzeń oraz dzierżawy zgodnie z terminami obowiązywania umów) na koniec czerwca 2023 r. wyniósł ok. 779 mln zł.

## Wyniki finansowe segmentu FAMUR

Przychody segmentu FAMUR

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022*
Dostawy maszyn i urządzeń	209	222
Przychody z aftermarket i dzierżaw	370	277
Pozostałe	-	5
<b>Przychody z tytułu dostaw i usług, razem</b>	<b>579</b>	<b>504</b>
Mniej przychody od innych segmentów	1	-
<b>Przychody zewnętrzne segmentu</b>	<b>578</b>	<b>504</b>

\*w celu zapewnienia porównywalności dane dotyczące segmentów operacyjnych za okres I półrocza 2022 roku zostały przekształcone, zgodnie z obowiązującą strukturą biznesową na dzień 30 czerwca 2023 roku.

Przychody segmentu FAMUR za okres I półrocza 2023 roku wyniosły 579 mln zł, co oznacza wzrost o 75 mln zł (lub 15%) względem porównywalnego okresu roku ubiegłego. Przychody z dostaw maszyn i urządzeń spadły względem okresu porównywalnego o 13 mln zł i wyniosły 209 mln zł. Przychody powtarzalne (aftermarket i dzierżawy) zwiększyły się o 93 mln zł (+34%) rok do roku do poziomu 370 mln zł. W okresie I półrocza 2023 roku nie osiągnięto przychodów klasyfikowanych w kategorii pozostałe.

### Główne kierunki geograficzne sprzedaży segmentu

Sprzedaż eksportowa segmentu FAMUR w I półroczu 2023 roku stanowiła ok. 10% przychodów segmentu, wobec 47% w okresie porównywalnym 2022 roku. Spadek wynikał głównie z ograniczenia sprzedaży do Rosji i krajów WNP, których udział w przychodach spadł do ok. 4% wobec 18% w porównywalnym okresie 2022 r. FAMUR po wybuchu wojny w Ukrainie wstrzymał ofertowanie na nowe maszyny i urządzenia (kompleksy ścianowe) na rynek rosyjski, a notowane przychody to głównie efekt realizacji zobowiązań serwisowych wynikających z umów zawartych w poprzednich okresach. Jednocześnie FAMUR rozpoczął proces dezinwestycji posiadanych na terenie Rosji aktywów, celem całkowitego wycofania się z rynku rosyjskiego. Sprzedaż do USA wyniosła 2% względem 11% w okresie porównywalnym w związku z zakończeniem realizacji kontraktu. Pozostałe przychody stanowiły 4% względem 16% w tym samym okresie 2022 roku, głównie w wyniku zakończenia realizacji kontraktu dla klienta z Indonezji.

## Rentowność segmentu

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022*
Zysk brutto na sprzedaży	232	195
Zysk operacyjny	172	140
Amortyzacja	74	76
<b>EBITDA</b>	<b>246</b>	<b>216</b>
Rentowność EBITDA [w %]	42%	43%

\*w celu zapewnienia porównywalności dane dotyczące segmentów operacyjnych za okres I półrocza 2022 roku zostały przekształcone, zgodnie z obowiązującą strukturą biznesową na dzień 30 czerwca 2023 roku.

Zysk brutto na sprzedaży za okres pierwszych 6 miesięcy 2023 roku w segmencie FAMUR wyniósł 232 mln zł, co stanowi wzrost o 37 mln zł w stosunku do okresu porównywalnego. Wzrost zysku brutto na sprzedaży przełożył się na poprawę zarówno zysku operacyjnego jak i wyniku EBITDA, które wyniosły odpowiednio 172 mln zł (wzrost o 32 mln zł rok do roku) oraz 246 mln zł (wzrost rok do roku o 30 mln zł). Rentowność EBITDA za okres I półrocza 2023 roku wyniosła 42%, względem 43% w okresie porównywalnym (spadek o 1 p.p.).

## Segment elektroenergetyka - rozwiązania dla dystrybucji energii

Segment Elektroenergetyki tworzy spółka Elgór + Hansen S.A. (dalej: E+H), która ma ponad 25-letnie doświadczenie w tworzeniu rozwiązań dla przemysłu. Działalność obejmuje projektowanie, produkcję, dostawę oraz serwisowanie aparatury do transformacji i rozdziału energii elektrycznej. Produkty spółki znajdują zastosowanie w różnych branżach przemysłu, m.in. w szeroko rozumianym przemyśle wydobywczym, w tym także w strefach zagrożonych wybuchem, w przemyśle hutniczym oraz spożywczym. EH na bazie opracowanej w 2022 roku nowej strategii rozwoju i wykorzystując posiadany potencjał oraz perspektywy związanej z inwestycjami w zieloną energię poszerzył w 2022 roku portfolio swoich produktów o kontenerowe stacje transformatorowe, w tym dedykowane wielkoskalowym instalacjom OZE.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu oraz bazie rozwojowo-produkcyjnej, firma oferuje także usługi oraz produkty z zakresu systemów IT/OT, SCADA, AKPiA, elektroniki, energoelektroniki i automatyzacji obiektów przemysłowych oraz elektroenergetycznych. W ofercie spółka posiada zarówno rozwiązania autorskie, jak również wykorzystuje produkty uznanych i sprawdzonych marek światowych. Spółka wspiera klientów w każdej fazie inwestycji, tj. na etapie projektowania, budowy, dokumentowania oraz w trakcie eksploatacji, zarówno w kraju, jak i za granicą.

### Sytuacja rynkowa i główne działania operacyjne w segmencie elektroenergetyka

W I półroczu roku 2023 segment elektroenergetyki koncentrował się na utrzymaniu pozycji w sektorze górnictwa węglowego oraz dalszym rozwoju rozwiązań dla rozdziału i dystrybucji energii zwłaszcza w obszarze OZE. W związku z rosnącym zapotrzebowaniem na remonty urządzeń wykorzystywanych w górnictwie podziemnym, zwiększono ilość realizowanych usług aftermarket, przy jednoczesnej stabilizacji poziomu przychodów z dostaw nowych urządzeń. Osiągnięto również przychody z branży OZE oraz przemysłu, które obejmowały głównie dostawy rozdzielnic prądu oraz systemy sterowania maszyn przemysłowych. Rozpoczęto również realizację zawartej umowy z Projekt Solartech na dostawę stacji transformatorowych dla farm fotowoltaicznych o wartości ok. 31 mln zł. Działalność ta była realizowana poprzez zwiększenie zatrudnienia oraz uruchomienie nowej linii produkcyjnej dla stacji transformatorowych w Zabrze.

W pierwszym półroczu 2023 r. pozyskano zamówienia na łączną kwotę 109 mln zł, co stanowi wzrost o 62 mln zł (lub 132%) w stosunku do I półrocza 2022 roku. Ponad 40 mln zł stanowiły zamówienia z sektorów niezwiązanych z wydobywaniem węgla kamiennego. Łączny backlog segmentu na koniec czerwca 2023 roku wyniósł 106 mln zł, w tym ok. 74 mln zł stanowił portfel zamówień dla segmentów FAMUR i PV, a 32 mln zł dla klientów zewnętrznych Grupy Grenevia.

## Wyniki finansowe segmentu elektroenergetyki

### Przychody segmentu elektroenergetyki

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022
Produkty i usługi dla górnictwa	45	37
Aparatura przemysłowa	4	-
Produkty dla energetyki	10	-
<b>Przychody z tytułu dostaw i usług, razem</b>	<b>59</b>	<b>37</b>
Mniej przychody od innych segmentów	24	20
<b>Przychody zewnętrzne segmentu</b>	<b>35</b>	<b>17</b>

Przychody segmentu elektroenergetyki wyniosły w okresie 6 miesięcy 2023 roku 59 mln zł, co oznacza wzrost o 22 mln zł (lub 59%) względem porównywalnego okresu roku ubiegłego. Przychody ze sprzedaży produktów i usług dla górnictwa w okresie 6 miesięcy 2023 roku wzrosły względem okresu porównywalnego o 8 mln zł i wyniosły 45 mln zł. Przychody ze sprzedaży aparatury przemysłowej osiągnęły 4 mln zł, a sprzedaż dla energetyki wyniosła 10 mln zł.

### Główne kierunki geograficzne sprzedaży segmentu elektroenergetyki

W pierwszym półroczu 2023 sprzedaż segmentu elektroenergetyka była w 99% kierowana do odbiorców krajowych.

### Rentowność segmentu elektroenergetyki

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022
Zysk brutto na sprzedaży	15	11
Zysk operacyjny	7	3
Amortyzacja	5	5
<b>EBITDA</b>	<b>12</b>	<b>8</b>
Rentowność EBITDA [w %]	20%	22%

Zysk brutto na sprzedaży za okres 6 miesięcy 2023 roku w segmencie elektroenergetyki wyniósł 15 mln zł, co stanowi wzrost o 4 mln zł (36%) w stosunku do okresu porównywalnego. Zysk operacyjny wzrósł względem okresu porównywalnego o 4 mln zł do poziomu 7 mln zł. Rentowność EBITDA za okres 6 miesięcy 2023 roku spadła o 2 p.p. do 20%, jednak wartość EBITDA poprawiła się o 4 mln zł w wyniku zwiększania udziału przychodów spoza sektora wydobywczego.

### Segment wielkoskalowej fotowoltaiki („PV”)

Segment Fotowoltaiki w Grupie Grenevia tworzą podmioty Grupy Projekt Solartechnik (PST), które prowadzą pełną obsługę inwestycji w wielkoskalowe instalacje fotowoltaiczne („PV”), od etapu pozyskania/weryfikacji odpowiednich lokalizacji, projektowania, inżynierii/rozwoju projektu, wyboru i zabezpieczenia odpowiednich komponentów, poprzez konstrukcję/montaż, usługi zarządzania i utrzymania gotowych instalacji. Grupa PST posiada profesjonalny zespół deweloperski, biuro projektowe, własne zaplecze budowlano – realizacyjne specjalizujące się w projektach PV oraz ich serwisie (O&M) jak również oferuje własne systemy montażowe dla farm fotowoltaicznych. Poza rozwojem własnych projektów oraz zabezpieczaniem nieruchomości do potencjalnego wykorzystania, Grupa dokonuje również

zewnętrznych zakupów projektów na różnych etapach rozwoju. Oferuje także możliwość zakupu gotowych projektów PV (głównie gotowych farm PV) oraz zielonej energii w formule umów cPPA (corporate Power Purchase Agreement). Portfel budowanych i gotowych farm PV jest zarządzany poprzez fundusz inwestycyjny: Projekt Solartech Fund FUNDUSZ INWESTYCYJNY ZAMKNIĘTY (FUNDUSZ). Grupa Grenevia aktywnie wspiera i uczestniczy w rozwoju OZE, co widoczne jest w rosnących aktywach z tytułu wydatków na projekty PV i nakładów na budowę farm fotowoltaicznych.

### Sytuacja rynkowa i główne działania operacyjne w segmencie PV

W pierwszym półroczu 2023 r. zapotrzebowanie na energię generowaną z zielonych źródeł wytwórczych na rynkach, na których działa lub planuje rozwijać swoją działalność Projekt Solartech, sukcesywnie wzrastało. Według danych Agencji Rynku Energii, moc zainstalowana fotowoltaiki w Polsce na koniec czerwca 2023 roku wyniosła ok. 14,3 GW względem 12,2 GW na koniec 2022 roku. Widoczny był również wzrost zainteresowania kontraktami typu PPA/cPPA. Ceny komponentów farm fotowoltaicznych zaczęły się stabilizować, poprawiła się także ich dostępność.

### Struktura łącznej mocy projektów i farm w portfelu segmentu fotowoltaiki

Łączna moc projektów i farm PV w MW	stan na dzień	
	30.06.2023	31.12.2022
Farmy przyłączone do sieci energetycznej	133	91
Farmy w budowie	144	124
Projekty w przygotowywaniu do budowy	142	65
Projekty w rozwoju	~3 040	~2 800
<b>Szacunkowa łączna moc projektów w portfelu na różnym etapie rozwoju w Polsce</b>	<b>~3 460</b>	<b>~3 080</b>
Projekty w rozwoju na rynku niemieckim	~580	
<b>Szacunkowa łączna moc projektów w portfelu na różnym etapie rozwoju w Polsce i na rynkach zagranicznych</b>	<b>~4 050</b>	

Na rynku polskim w pierwszym półroczu 2023r. łączna moc projektów na różnym etapie rozwoju wzrosła o ok. +380MW do poziomu prawie 3,5GW. Na koniec czerwca 2023 r. 133MW mocy farm PV było przyłączonych do sieci energetycznej. Łączna moc projektów PV z warunkami przyłączeniowymi wyniosła ~1,1 GW. Dodatkowo w wyniku decyzji o dywersyfikacji portfela w kierunku źródeł energii z wiatru i magazynów energii, ilość posiadanych warunków przyłączeniowych dla magazynów energii oraz elektrowni wiatrowych wyniosła odpowiednio 207 MW oraz 15 MW. Kontynuowano aktywne ofertowanie gotowych farm oraz projektów i osiągnięto zaawansowany etap w procesie negocjacji sprzedaży paczki gotowych farm.

W celu zapewnienia finansowania kosztów budowy farm fotowoltaicznych o łącznej mocy ok. 43 MW dla 8 spółek celowych została zawarta z Polskim Funduszem Rozwoju i spółkę zależną od Projekt-Solartech S.A. umowa pożyczki na łączną kwotę 128 mln zł i terminem spłaty przypadającym na grudzień 2042 roku.

Na rynkach zagranicznych główne działania operacyjne były następujące:

- I W Niemczech zostało pozyskanie ok. 580 MW projektów na wstępnym etapie rozwoju
- I Zarejestrowano spółki Projekt Solartech Romania S.R.L. w Bukareszcie, Projekt Solartech France SAS w Rouen oraz PST Spain w Madrycie

### Przyjęcie strategii rozwoju w segmencie PV

W maju 2023 roku Grupa Projekt Solartechnik przyjęła strategię rozwoju na lata 2023-2027. Główne kierunki i założenia koncentrują się na następujących filarach działalności wraz z celami do 2027 r.

- I rozwój projektów magazynów energii o mocy 400 MW RtB
- I development projektów wiatrowych o mocy 170 MW RtB
- I uzyskanie zdolności wykonawczych pozwalających na budowę 500 MW rocznie do 2027 r (+165 % względem 2023 r.)
- I budowa łącznego portfela PV o mocy 1500 MW RtB\* na rynkach zagranicznych
- I zwiększenie wartości portfela PV do łącznej mocy 1500 MW RtB\* na rynku polskim
- I budowa własnego portfela farm PV (IPP) o łącznej mocy 844 MW
- I zakontraktowanie energii z własnych farm w oparciu o kontrakty PPA/cPPA
- I powołanie własnej spółki obrotu energią
- I sprzedaż 844 MW gotowych farm fotowoltaicznych
- I zbudowanie modelu finansowego maksymalizującego finansowanie zewnętrzne

\*zawiera projekty przeznaczone na sprzedaż oraz na własny portfel (IPP)

### Wyniki finansowe segmentu PV

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022
Przychody segmentu	39	26
Zysk brutto na sprzedaży	25	7
Wynik operacyjny	-6	-24
Amortyzacja	3	3
<b>EBITDA</b>	<b>-3</b>	<b>-21</b>

W I półroczu 2023 r. przychody segmentu PV wyniosły 39 mln zł, co stanowiło wzrost o 13 mln zł względem okresu porównywalnego. Całość przychodów pochodziła z rynku krajowego. Wynik operacyjny i EBITDA za I półrocze 2023 r. wykazały stratę odpowiednio -6 mln zł i -3 mln zł. To głównie efekt inwestycji w dynamiczny rozwój w Polsce i na rynkach zagranicznych oraz wzrastających nakładów w portfel projektów.

### Segment e-mobilność

Grenevia S.A. w ramach przyjętej strategii zainwestowała w 2022 roku w sektor e-mobilności poprzez nabycie akcji w Impact Clean Power Technology S.A. z siedzibą w Warszawie (dalej: IMPACT, ICPT) – czołowego producenta innowacyjnych, szytych na miarę systemów bateryjnych, głównie dla autobusów, transportu szynowego, transportu specjalistycznego oraz stacjonarnych magazynów energii. 8 listopada 2022 roku została zawarta umowa nabycia 18 475 729 akcji w spółce Impact Clean Power Technology S.A z siedzibą w Warszawie reprezentujących 51% kapitału zakładowego oraz uprawniających do wykonywania ok. 59% głosów na walnym zgromadzeniu (raport bieżący nr 34/2022 z dnia 08.11.2022r.). Łączna wartość transakcji wyniosła ok. 280 mln zł. Zakup został sfinansowany ze środków pozyskanych w 2021 roku z emisji Zielonych Obligacji. Od połowy listopada 2022 roku wyniki finansowe IMPACT zostały objęte konsolidacją metodą pełną w ramach skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Grenevia.

Doświadczenie IMPACT na rynku systemów bateryjnych w zastosowaniach transportowych i przemysłowych, wsparta zasobami finansowymi i operacyjnymi Grenevia, ma na celu szybki wzrost skali działania i długoterminową budowę wartości IMPACT i Grupy Grenevia na perspektywnym rynku przemysłowej e-mobilności oraz magazynowania energii. IMPACT współpracuje z czołowymi producentami autobusów elektrycznych pozostając istotnym dostawcą systemów bateryjnych do e-autobusów na rynku europejskim typu Tier 1 na pierwszy montaż. Produkty IMPACT są



również obecne na takich rynkach jak Ameryka Północna, Azja i Australia. Spółka posiada własne centrum badawczo-rozwojowe technologii magazynowania energii oraz baterii do transportu publicznego i ciężkiego. IMPACT równolegle rozwija rozwiązania z zakresu wielkoskalowych magazynów energii. Obecna roczna zdolność produkcyjna IMPACT w obecnej lokalizacji wynosi ok. 0,6 GWh i została zwiększona do tego poziomu w wyniku wdrożenia działań Lean Management na bazie doświadczeń Grupy Grenevia.

Model działalności IMPACT oparty jest na korzystaniu z efektu skali operacyjnej poprzez oferowanie szytego na miarę rozwiązania oraz jego produkcji dla dedykowanej grupy odbiorców. Zwiększanie skali działania zgodnie z dynamicznym rozwojem rynku, a przy tym dywersyfikacja bazy klientów wymaga istotnego wzrostu rocznych mocy produkcyjnych. IMPACT chce to osiągnąć poprzez realizację jednej z kluczowych inicjatyw strategicznych - budowę GigafactoryX. To projekt wielkoformatowej fabryki dostosowanej do wymagań klienta systemów bateryjnych dla elektrycznych pojazdów transportu publicznego, głównie e-autobusów, e-pojazdów w zastosowaniach przemysłowych, a także wielkoskalowych magazynów energii. Ta inwestycja ma pozwolić na rozwój rocznej zdolności produkcyjnej IMPACT w roku 2024 do ponad 1GWh, a w roku 2027 do minimum 2GWh lub nawet powyżej 4GWh, stosownie do dynamiki popytu. Inwestycje w nowe moce produkcyjne mają także pozwolić IMPACT rozszerzyć swoją działalność na rynkach pokrewnych takich jak e-ciągniki siodłowe, ciężkie pojazdy przemysłowe oraz kolej o napędzie wodorowym. Kolejnymi inicjatywami rozwojowymi IMPACT jest m.in. projektowanie i budowa wielkoskalowych magazynów energii w technologii bateryjnej (w tym przy wykorzystaniu drugiego życia zużytej baterii z e-pojazdu, które wymagają rzadszego cyklu ładowania) oraz wykorzystanie technologii wodorowej w systemach bateryjnych dla transportu i magazynów energii.

### **Sytuacja rynkowa i główne działania operacyjne w segmencie e-mobilności**

Estymowany jest dynamiczny wzrost udziału autobusów elektrycznych i wodorowych na rynku autobusów miejskich. Ten trend jest wynikiem wielu czynników, w tym przyznania finansowania na ponad 550 autobusów elektrycznych w programie ZTP 3.0 w Polsce oraz na 1000 autobusów na rynku niemieckim.

Istotnym wydarzeniem w branży jest proponowane wprowadzenie w 2025 roku normy EURO7, która ma na celu ograniczenie emisji spalin. Wprowadzenie nowych norm wiąże się jednak z technicznymi komplikacjami oraz wysokimi kosztami produkcji i obsługi dla producentów transportu ciężkiego, którzy obecnie planują przekształcenie swojej produkcji na napędy elektryczne. Szacunkowy koszt systemu bateryjnego w koszcie wyprodukowania całego e-autobusu to ok 20-30%, a średnia cykl życia produktu oferowanego przez IMPACT to 10-15 lat.

W kontekście magazynów energii, kluczową rolę odgrywa dyrektywa UE RED II, która stawia wymóg instalacji magazynów energii do 2026 roku w klastrach energii, mając na celu przyspieszenie rozwoju sektora energii odnawialnej i ograniczenie emisji CO2. IMPACT, aktywnie rozwija swoją ofertę w obszarze magazynów energii, wspiera branżę kolejową oraz maszyny off-highway.

W pierwszym półroczu 2023 roku IMPACT koncentrował się na pozyskiwaniu nowych umów ramowych i zamówień na dostawy systemów bateryjnych do e-autobusów na lata 2024-2026. Kontynuuje współpracę z klientem SOLARIS, który od czerwca br. wygrał kilka przetargów na dostawę autobusów do europejskich miast, m.in. we Włoszech, Serbii i Austrii. Ponadto, IMPACT rozpoczął współpracę z drugim klientem, Alexander Dennis Limited (ADL), światowym liderem w projektowaniu i produkcji autobusów piętrowych. Planowana jest produkcja seryjna dla ADL w najbliższych kwartałach 2023 i 2024.

W ramach działań zapewniających stabilność w łańcuchu dostaw przeprowadzono analizę rynku dostawców modułów i elektroniki w celu zawarcia umów z kluczowymi dostawcami przy jednoczesnym wprowadzeniu Dual Sourcing. Podejmowane obecnie działania w istotnym stopniu przełożyły się na podniesienie dostępności komponentów we wszystkich kategoriach zakupowych. Została również podpisana umowa o współpracy z Freyr (jednym z rozwijających się - producentów ogniw w Europie).

W pierwszym półroczu 2023 r. kontynuowano inwestycję w GigafactoryX m.in. dokonano transakcji zakupu nieruchomości, na której znajdują się hale produkcyjno-magazynowe wraz z powierzchnią biurową, realizowano prace nad dostosowaniem powierzchni do założeń GigafactoryX w tym przebudowę powierzchni biurowej oraz hali pod zamówioną linię półautomatyczną do produkcji systemów bateryjnych. Łączne nakłady poniesione na tę inwestycję w pierwszym półroczu 2023r. wyniosły 89 mln zł. Uruchomienie GigafactoryX jest planowane na przełomie pierwszego i drugiego kwartału 2024r. Pozwoli to na zwiększenie produkcji z 0,6 GWh do 1,2 GWh oraz poprawę jakości produkowanych baterii.



## Wyniki finansowe segmentu e-mobilności

Wyniki finansowe IMPACT są konsolidowane metodą pełną w Grupie Grenevia od połowy listopada 2022 roku.

w milionach złotych	6 miesięcy do <b>30.06.2023</b>
Przychody segmentu	125
Zysk brutto na sprzedaży	13
Wynik operacyjny	-26
Amortyzacja	12
<b>EBITDA</b>	<b>-14</b>

W pierwszym półroczu 2023r. przychody segmentu e-mobilności wyniosły 125 mln zł, a zysk operacyjny i EBITDA wykazały stratę odpowiednio -26 mln zł i -14 mln zł. To efekt spadku wolumenu sprzedaży wynikający głównie z przedłużania terminów odbiorów przez klientów, w następstwie przesunięcia sprzedaży oraz wyższego kosztu kluczowych komponentów, zakupionych z wyprzedzeniem w 2022 r., co wpłynęło na wzrost kosztu sprzedanych produktów. Wzrost kosztów komponentów ma bezpośredni związek z globalną niestabilnością rynkową notowaną w 2022 roku. Po wybuchu wojny w Ukrainie oraz wystąpieniu kolejnej fali pandemii Covid19 w Chinach, celem mitygacji ryzyka zerwania łańcuchów dostaw oraz dalszego wzrostu cen kluczowych komponentów, IMPACT podjął decyzję o zakupie z wyprzedzeniem ogniw i modułów potrzebnych do realizacji zobowiązań wynikających z wcześniej zawartych umów. Celem strategicznym IMPACT było zapewnienie ciągłości dostaw na rzecz swoich kontrahentów, a także uniknięcie ewentualnych kar umownych wynikających z nieterminowej realizacji umów. Dzięki podjętym działaniom IMPACT wywiązał się z wszystkich kontraktowych zobowiązań w terminie.

Szacunkowy koszt ogniwa w całym systemie bateryjnym to ok. 55-65%, w zależności od projektu. W następstwie zakupu komponentów w roku 2022 i na początku roku 2023 po wyższych cenach surowców, które dotknęły całą branżę, przewidywana jest krótkoterminowa erozja marż. W drugim kwartale 2023 roku zauważalny był trend spadkowy cen surowców do produkcji modułów, co przełożyło się na spadki cen zakupu modułów.

## Realizacja prognoz segmentu e-mobilności

W następstwie aktualizacji założeń planów biznesowych prognozowana wysokość przychodów segmentu e-mobilności w okresie najbliższych 4-5 lat (licząc od roku 2023) powinna osiągnąć poziom ok. 1 mld zł rocznie. Przewidywana marża EBITDA powinna wynieść w 2025 roku ok. 7-8% (aktualizacja prognozy planowanej EBITDA wynika z przedłużającej się niestabilności rynku /cen komponentów, w tym ogniw). Bez zmian pozostają prognozowane nakłady inwestycyjne, ponoszone w większości w 2023 roku (Capex i Opex) w kwocie około 120 mln zł. Zarząd IMPACT, spółki zależnej od Grenevia S.A., będzie na bieżąco monitorować sytuację makroekonomiczną i geopolityczną oraz na bieżąco dokonywać oceny jej wpływu na wyniki i możliwość zrealizowania prognozy segmentu e-mobilności.

## Czynniki, które w ocenie Zarządu mogą mieć wpływ na osiągnięte przez Grupę Grenevia wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Grupa Grenevia identyfikuje następujące kluczowe czynniki wpływające na wyniki działalności i sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju Grupy. Zdaniem Zarządu poniższe czynniki w istotny sposób wpływały na wyniki działalności i sytuację finansową w omawianym okresie. O ile nie wskazano inaczej, Zarząd przewiduje, że w przyszłości będą one nadal wywierać znaczący wpływ na wyniki działalności i sytuację finansową.

Czynnik	Opis czynnika	Wpływ na segmenty
Skuteczna i sprawna realizacja przyjętej strategii w kierunku holdingu inwestującego w zieloną transformację	<p>Rozwój Grupy Grenevia wymaga istotnych działań w kierunku dywersyfikacji źródeł przychodów poza branżę związaną z wydobywaniem węgla energetycznego. W 2021 roku zostały przyjęte zmodyfikowane kierunki strategiczne, które zakładają transformację Grupy Grenevia w holding inwestujący w zieloną transformację. Wejście w nowe sektory odbywa się poprzez nabywanie większościowego udziału w średniej wielkości przedsiębiorstwach z ugruntowaną pozycją w danym sektorze. Na koniec 2024 roku szacowany udział przychodów Grupy Grenevia powiązanych z źródeł sektora węgla energetycznego powinien spaść do około 30%.</p> <p>W 2021 roku Grupa weszła w sektor wielkoskalowej fotowoltaiki, następnie w 2022 roku w systemy bateryjne dla przemysłowej elektromobilności i transportu publicznego, systemów transformacji i przesyłu energii oraz remontu i modernizacji przekładni dla energetyki wiatrowej. Tempo dywersyfikacji Grupy zależy od sprawnej integracji nowych podmiotów w strukturze Grupy, tempa ich rozwoju oraz możliwości identyfikacji kolejnych, odpowiednio atrakcyjnych celów inwestycyjnych.</p> <p>Dywersyfikacja działalności wraz z realizowaną strategią przyspieszonego rozwoju (w tym ekspansji zagranicznej) nowych obszarów działalności OZE powoduje wzrost wydatków inwestycyjnych, szczególnie w krótkim okresie.</p>	Cała Grupa
Rosnąca bezpośrednia chińska konkurencja	Wzrost konkurencji ze strony podmiotów z Chin, która powoduje presję na marżę lub utratę udziału w rynku, a tym samym spadek potencjalnych przychodów.	FAMUR E-mobilności
Utrata rynku rosyjskiego w następstwie wojny w Ukrainie	<p>Segment FAMUR miał silną pozycję na rynku rosyjskim, który generował dla segmentu średnio ok. 20% przychodów. W wyniku wojny w Ukrainie FAMUR zaprzestał składania ofert na nowe urządzenia i ograniczył się tylko do usług gwarancyjnych wynikających z umów zawartych przed wybuchem wojny. Grupa w 2022 utraciła również kontrolę nad rosyjską spółką zależną OOO FAMUR (raport bieżący nr 31/2022 z dnia 25.08.2022). W marcu 2023 roku został rozpoczęty proces jej dezinwestycji.</p> <p>Segment FAMUR intensywnie oferuje swoje produkty i usługi w USA, Australii oraz na innych globalnych rynkach. Jednak obecna jest tam silna konkurencja ze strony zasiedziających lokalnych i globalnych graczy a także silna ekspansja chińskich producentów na tych obszarach. To przekłada się na możliwy istotny spadek przychodów w segmencie FAMUR z eksportu względem wcześniej osiągniętych wielkości.</p>	FAMUR

Czynnik	Opis czynnika	Wpływ na segmenty
Zaburzenia w globalnych łańcuchach dostaw i logistyce w wyniku sytuacji geopolitycznej	Sytuacja geopolityczna, wojna w Ukrainie, pandemia, wprowadzanie w skali światowej rządowych regulacji ograniczających dostęp do pewnych technologii, materiałów i urządzeń przyczynia się do występowania lub uprawdopodobnia wystąpienie czasowych ograniczeń lub zaburzeń w dostępności kluczowych komponentów dla wszystkich segmentów Grupy. Skutkiem tego może być brak terminowej realizacji zamówienia dla klienta, wzrost kosztów operacyjnych. Zaburzenia w globalnych łańcuchach dostaw mogą również wpływać na opóźnienia w procesie produkcji realizowanych przez klientów Grupy Grenevia, co może skutkować przesuwaniem terminów składania zamówień na produkty Grupy Grenevia lub zmianę wcześniej ustalonych harmonogramów, co wpłynie na poziom rozpoznawanych przychodów oraz marży w danym okresie.	Cała Grupa
Koncentracja produkcji istotnych komponentów w Chinach	Obecnie ogniwa do systemów bateryjnych, panele fotowoltaiczne, inwertery są produkowane głównie przez producentów z Chin. Grupa realizuje strategię dywersyfikacji w kierunku producentów europejskich w celu zapewnienia stabilnego łańcucha dostaw. Ponieważ producenci chińscy są konkurencyjni cenowo względem europejskich, konieczny jest pewien kompromis między marżą a stabilnością dostaw. Z kolei ograniczanie ryzyka zakłóceń w dostawach minimalizuje ryzyko nieterminowego wykonania zamówienia dla jego odbiorcy. Producenci z Chin ze względu na swoją przewagę konkurencyjną wymagają dokonywania przedpłat przed rozpoczęciem produkcji, co powoduje wzrost zaangażowania kapitału pracującego oraz zwiększa ryzyko ekspozycji na fluktuację cen w okresie pomiędzy zamówieniem, a finalną dostawą.	Fotowoltaika E-mobilność Elektroenergetyka
Ograniczona liczba wydawanych warunków przyłączeniowych i długi proces przyłączenia farm PV do sieci operatorów	Ograniczana liczba wydawanych warunków przyłączeniowych dla nowych projektów PV i długi czas przyłączenia wybudowanych elektrowni fotowoltaicznych do sieci operatorów, może prowadzić do zmniejszania dostępności nowych projektów oraz opóźnień w realizacji budów. Zmniejszanie się ilości lokalizacji, w których możliwym jest uzyskanie warunków przyłączeniowych prowadzi do zwiększenia kosztów pozyskania gruntów na potrzeby inwestycji.	Fotowoltaika
Regulacje dotyczące maksymalnych cen energii	Wprowadzenie przepisów ustalających czasowe limity cen energii (w tym cen sprzedaży energii z OZE) może spowodować spadek popytu inwestycyjnego w infrastrukturę fotowoltaiczną i magazyny energii, a tym samym mniejszy od oczekiwanego wzrost tego obszaru działalności.	Fotowoltaika Elektroenergetyka e-mobilność
Globalna transformacja w kierunku niskoemisyjnych gospodarek	Oczekiwany strukturalny spadek popytu na węgiel energetyczny w długim terminie na rynku krajowym i zagranicznym. Strategia dekarbonizacyjna Unii Europejskiej oraz jej implementacja do systemów prawnych państw członkowskich spowoduje w długim i średnim terminie znaczący spadek popytu na węgiel energetyczny i koksujący. W konsekwencji może to obniżyć popyt na urządzenia i maszyny oferowane przez segment FAMUR Grupy Grenevia oraz segment elektroenergetyki jak również finansowanie działalności.	FAMUR Elektroenergetyka

Czynnik	Opis czynnika	Wpływ na segmenty
Wzrost cen ogniw litowo-jonowych	Segment e-mobilności działa z klientami na rynku zamówień publicznych, co powoduje ograniczone możliwości przełożenia wzrostu kosztów na ostateczną cenę sprzedaży. Wzrost cen ogniw w trakcie realizacji kontraktu dostaw dla klienta – co widoczne było szczególnie w 2022 roku - powoduje niższą rentowność od pierwotnie oczekiwanej.	e-mobilność
Wzrost oczekiwań płacowych	Obserwowany wzrost oczekiwań płacowych w Polsce na skutek utrzymującej się wysokiej inflacji może przekładać się na presję płacową, a w konsekwencji na wzrost poziomu kosztów operacyjnych.	Cała Grupa
Utrzymanie elastycznego modelu operacyjnego i ścisła kontrola kosztów	Nadrzędną ideą operacyjną Grupy Grenevia jest utrzymywanie elastycznego modelu działania, który pozwala na szybką i efektywną adaptację bazy kosztowej i produkcyjnej do aktualnego i oczekiwanego poziomu popytu wynikającego zarówno z ewolucji cyklu koniunkturalnego, jak i zmian strukturalnych na rynkach, na których działa Grupa Grenevia.	Cała Grupa

## OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYKA

### Ogólna definicja i klasyfikacja kluczowych rodzajów ryzyk w Grupie Grenevia

Grupa Grenevia definiuje ryzyko jako wpływ niepewności, która jest integralną częścią prowadzonej działalności, skutkując zarówno szansami jak i zagrożeniami dla realizacji obranych celów strategicznych, które mogą mieć niekorzystny wpływ na perspektywy rozwoju, działalność operacyjną lub handlową, wyniki finansowe czy sytuację majątkową segmentów Grupy. Zarząd zidentyfikował wedle najlepszej swojej wiedzy kluczowe rodzaje ryzyka i pogrupował je według następujących kryteriów:

- Zewnętrzne - związane z otoczeniem, w którym działa Grupa,
- Operacyjne - wynikające z prowadzonej działalności gospodarczej,
- Finansowe - związane z fluktuacją cen, stóp procentowych, kursów walutowych, czy wynikające z sytuacji płynnościowej Grupy lub niedopełniania zobowiązań umownych przez kontrahentów Grupy.

### Proces zarządzania ryzykiem w Grupie Grenevia

Grupa przyjęła zdecentralizowaną strukturę kontroli i zarządzania, w której na poziomie segmentów jest przypisana odpowiedzialność za identyfikację kluczowych ryzyk, planowanie działań ograniczających oraz reagowanie na konkretne ryzyka strategiczne, operacyjne, handlowe i finansowe. Identyfikowane ryzyka na poziomie segmentów poddawane są ocenie w kontekście realizowanych celów strategicznych i operacyjnych. Kryteriami ich oceny są zarówno skutki finansowe jak i reputacyjne dla organizacji, a także konsekwencje dla środowiska, pracowników i członków społeczności, na którą Grupa wpływa swoją działalnością. Dla każdego ze zidentyfikowanych ryzyk ustalone są sposoby postępowania oraz konieczne działania ograniczające ryzyko. Okresowo dokonywany jest przegląd ryzyk pod kątem ich aktualności i adekwatności do zmieniających się uwarunkowań funkcjonowania Grupy. Przegląd zidentyfikowanych ryzyk jest corocznie uwzględniany w sprawozdaniach Zarządu z działalności zarówno na poziomie Spółki, jak i Grupy.

Oceniając istotność danego ryzyka pod kątem skali jego negatywnego wpływu na działalność, sytuację finansową, wyniki działalności lub perspektywy Grupy Grenevia oraz prawdopodobieństwa jego materializacji uwzględniono różne czynniki, w tym historyczne przypadki materializacji takiego ryzyka i ich skutki, a także dostępność i skuteczność środków naprawczych mogących służyć ograniczeniu skutków materializacji danego ryzyka. Ocena dokonywana była w oparciu o najlepszą wiedzę Zarządu, oparto ją na faktach i okolicznościach znanych Zarządowi na dzień publikacji niniejszego raportu za pierwsze półrocze 2023r.

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2023 roku w ramach Grupy Grenevia Dział Audytu Wewnętrznego i Zarządzania Ryzykiem przeprowadził 9 wewnętrznych procesów audytowych, podczas których zidentyfikowano 18 przypadków ryzyk i nieefektywności oraz wydano 23 rekomendacje pokontrolne.

Obecna sytuacja geopolityczna, związana z wojną w Ukrainie, wywołała niestabilność w produkcji i dostępności kluczowych surowców i komponentów oraz gwałtowny wzrost zmienności ich cen. To pogorszyło perspektywy dla globalnej gospodarki, a jej skutki ekonomiczne i społeczne będą długo odczuwalne. W takich okolicznościach oszacowanie wszystkich ryzyk oraz skali ich oddziaływania na funkcjonowanie Grupy Grenevia w chwili obecnej jest niezwykle trudne i może podlegać dynamicznej fluktuacji.

Kolejność poniżej przedstawionych czynników ryzyka, nie jest wskazówką co do ich istotności, prawdopodobieństwa ziszczenia się lub potencjalnego wpływu na działalność Grupy Grenevia.



## Kluczowe ryzyka zewnętrzne

Rodzaj ryzyka	Stopień narażenia na ryzyko
Zmiany w trendach makroekonomicznych	Wysokie
Geopolityczne	Wysokie
Istotne zmiany w sektorach działalności Grupy	Umiarkowane
Zmiany technologii	Umiarkowane
Istotne zmiany regulacyjne	Wysokie
Środowiskowe i klimatyczne	Umiarkowane

## Kluczowe ryzyka operacyjne

Rodzaj ryzyka	Stopień narażenia na ryzyko
Transakcje M&A i integracja nabytych podmiotów	Umiarkowane
Produkt i wymagania klienta	Umiarkowane
Utrata kluczowych pracowników lub trudności w ich pozyskaniu	Umiarkowane
Łańcuch dostaw i zarządzania zakupami	Wysokie
Zakłócenia procesu produkcyjnego i świadczonych usług serwisowych	Umiarkowane
IT i cyberbezpieczeństwa	Umiarkowane
Niedopełnienia wymogów regulacyjnych	Niskie

## Kluczowe ryzyka finansowe

Rodzaj ryzyka	Stopień narażenia na ryzyko
Kredytowe	Umiarkowane
Płynności	Niskie
Rynkowe - walutowe	Umiarkowane
Rynkowe - poziomu stóp procentowych	Umiarkowane
Rynkowe - cenowe	Umiarkowane

### Opis kluczowych ryzyk ze wskazaniem działań ograniczających

Poniżej został przedstawiony opis kluczowych ryzyk zewnętrznych, operacyjnych i finansowych wraz ze wskazaniem możliwego wpływu materializacji zagrożeń na Grupę Grenevia i działań ograniczających prawdopodobieństwo ich wystąpienia.

Rodzaj ryzyka	Opis ryzyka	Skutek materializacji ryzyka	Działania ograniczające ryzyko
Zmiany w trendach makro-ekonomicznych	Zbyt wolna adaptacja do zmian w otoczeniu gospodarczym: skutki spowolnienia gospodarczego to często spadek zamówień, wzrost walki konkurencyjnej i erozja marż; skutki gwałtownego wzrostu gospodarczego to wzrost zamówień oraz wzrost płac, cen usług, energii, komponentów	Wzrost kosztów operacyjnych, spadek rentowności.	Ciągła optymalizacja procesów produkcyjnych i ścisła kontrola kosztów oraz optymalizacja dostaw. Elastyczna struktura organizacyjna i autonomia operacyjna segmentów. Monitoring rentowności projektów, przepływów pieniężnych. Utrzymywanie optymalnego poziomu zadłużenia. Dywersyfikacja działalności.

Rodzaj ryzyka	Opis ryzyka	Skutek materializacji ryzyka	Działania ograniczające ryzyko
Geopolityczne	Zmiany polityczne w krajach, w których funkcjonują podmioty Grupy Grenevia (oraz z którymi współpracuje w ramach prowadzonej działalności) mogą powodować m. in.: ograniczenia w prowadzonej działalności lub nakładać niespodziewane zobowiązania lub opłaty, ograniczać transfer środków finansowych, utratę kontroli nad podmiotem (oraz utratę aktywów) w związku z decyzjami politycznymi, zaburzać globalne łańcuchy dostaw.	Spadek zamówień, wzrost kosztów operacyjnych. Odpisy aktualizacyjne aktywów.	Monitoring dynamiki zmian politycznych w krajach, gdzie działają podmioty Grupy Grenevia (oraz z którymi współpracuje w ramach prowadzonej działalności) lub są oferowane produkty Grupy albo na które Grupa rozważa wejście. Wprowadzanie europejskiego łańcucha dostaw.
Istotne zmiany w sektorach działalności Grupy	Zmiana w otoczeniu konkurencyjnym: wzrost liczby nowych podmiotów w sektorze może wywołać presję na ceny, strukturalny spadek popytu na pewne produkty lub usługi Grupy, ograniczenia w dostępności istotnych komponentów dla produktów oferowanych przez Grupę. Konsolidacja dostawców lub odbiorców może przekładać się odpowiednio na wzrost kosztów komponentów lub presję na ceny produktów Grupy Grenevia.	Spadek popytu na pewne produkty lub usługi Grupy, spadek zamówień, spadek przychodów, spadek rentowności.	Monitoring zmian w sektorach działalności Grupy. Stałe ulepszanie i poszerzanie oferowanych produktów oraz oferowanie kompleksowych rozwiązań, poszerzanie portfolio klientów ich dywersyfikacja, dywersyfikacja obszarów działalności.
Zmiany technologii	Rozwój lub pojawienie się nowych technologii ekonomicznie konkurencyjnych względem przyjętych na rynku.	Koszty odpisu zapasów, spadek przychodów, koszty związane z adaptacją nowych technologii.	Rozwój nowych i udoskonalanie istniejących produktów, inwestycje w R&D, monitoring zmian w technologiach oraz potrzeb i oczekiwań klientów.



Rodzaj ryzyka	Opis ryzyka	Skutek materializacji ryzyka	Działania ograniczające ryzyko
Istotne zmiany regulacyjne	Wprowadzenie niekorzystnych uregulowań prawnych, w szczególności istotne zmiany w ustawach o OZE), prawie podatkowym, w przepisach o zamówieniach publicznych, nakładające znaczące i nieoczekiwane obciążenia na przedsiębiorców. Wprowadzenie wymogów w zakresie ESG.	Niższe lub brak korzyści z przyjętej strategii wejścia w OZE. Wzrost kosztów w wyniku nieprzewidzianych zobowiązań publiczno-prawnych. Niższe przychody w wyniku ograniczonych możliwości uczestniczenia w przetargach lub nawet ich unieważnienie.  Wzrost niepewności realizacji założeń strategii segmentów PV oraz magazynów energii.	Bieżący monitoring zmian oraz wszechstronna analiza wykładni przepisów prawa i aktualnego orzecznictwa oraz niezwłoczne dostosowanie działalności do nowych regulacji.
Środowiskowe i klimatyczne	Możliwość przyspieszenia globalnych tendencji obchodzenia od emisyjnych źródeł wytwarzania energii. Zmiany w regulacjach, opłatach administracyjnych, cenach za zasoby naturalne takie jak woda, energia, surowce, czy opłaty za emisję zanieczyszczeń.	Szybszy od oczekiwanego spadek przychodów, ograniczenie dostępu do finansowania w segmencie FAMUR. Wzrost kosztów operacyjnych we wszystkich segmentach.	Przyjęcie strategii wejścia w sektor odnawialnych źródeł energii, rozwój segmentów PV, e-mobilności, elektroenergetyki.  Inwestycje w systemy fotowoltaiczne i magazyny energii w wybranych zakładach produkcyjnych. Bieżący monitoring zmian w regulacjach i politykach klimatycznych.
Transakcje M&A i integracja nabytych podmiotów	Trudności w sfinalizowaniu przejęcia, integracji nabytego podmiotu, uzyskania oczekiwanych synergii.	Ograniczone możliwości realizacji celów strategicznych, nieoczekiwane koszty lub potencjalne odpisy wartości przejętych aktywów.	Stały przegląd planów akwizycyjnych, opracowanie planów integracji spółki przejmowanej na etapie procesu due dilligence, zapewnienie adekwatnych zasobów osobowych o odpowiednich kwalifikacjach, korzystanie z renomowanych zewnętrznych doradców.
Produkt i wymagania klienta	Sprostanie jakościowych, regulaminowych i cenowych wymogów klienta, niższa marżowość. Brak uzyskania wymaganych certyfikatów, niepowodzenie testów jakościowych produktu, przekroczenie harmonogramu realizacji zamówień, opóźniona reakcja na zmianę technologiczną lub zmianę oczekiwań klientów.	Odszkodowania lub kary za wady produktu lub opóźnienia w realizacji, pogorszenie reputacji, spadek przychodów, wyższe koszty gwarancyjne, koszty utraconych korzyści.	Inwestycje w R&D, rozszerzenie portfolio produktowego, oferowanie dedykowanych rozwiązań przy ścisłej współpracy z klientem, zapewnienie usług posprzedażowych. Budowa bardziej efektywnego łańcucha dostaw oraz zasobów serwisowych.

Rodzaj ryzyka	Opis ryzyka	Skutek materializacji ryzyka	Działania ograniczające ryzyko
Utrata kluczowych pracowników lub trudności w ich pozyskaniu	Brak możliwości pozyskania lub utrata wykwalifikowanych pracowników. Wysoka inflacja powoduje istotną presję płacową.	Wzrost kosztów pracy, możliwości zakłóceń w działalności operacyjnej, możliwość ograniczonego rozwoju w wyniku utraty kluczowych pracowników.	Stałe mapowanie kompetencji i wymagań, monitoring rynku pracy pod względem wynagrodzeń i kwalifikacji, stałe dostosowywanie systemów motywacyjnych, zapewnianie szkoleń (w tym rozwój talentów) oraz pionowe i poziome ścieżki rozwoju pracowników zgodnie z rozwojem Grupy.
Łańcuch dostaw i zarządzanie zakupami	Zakłócenia w procesach produkcji i realizacji zleceń na skutek przerw w dostawach, opóźnień lub ograniczona dostępność kluczowych komponentów lub zakłóceń w logistyce dostaw. Wysoka zmienność cen wybranych komponentów.	Wzrost kosztów operacyjnych. Opóźnienia w realizacji kontraktów oraz kary z tego tytułu. Ograniczone możliwości przyjmowania nowych zamówień ze względu na ograniczenia lub wzrost kosztów komponentów.	Wybór i ocena partnerów biznesowych na podstawie obiektywnych czynników, jak jakość, cena i niezawodność dostawy. Przechodzenie na europejski łańcuch dostaw. Stałe monitorowanie i optymalizacja stanów magazynowych oraz składanie zamówień na kluczowe komponenty z wyprzedzeniem. Pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych oraz w miarę możliwości dywersyfikacja dostawców. Stosowanie odpowiednich zapisów w umowach w celu minimalizacji ryzyk.
Zakłócenia procesu produkcyjnego i świadczonych usług serwisowych	Nieprzewidziane poważne zakłócenia w produkcji lub świadczonych usługach w następstwie np. anomalii pogodowych, pożarów, pandemii, niepokojów społecznych, ograniczonych dostaw prądu, gazu.	Brak możliwości dostarczenia produktów i usług w uzgodnionym czasie może spowodować spadek przychodów lub wzrost kosztów w wyniku kar kontraktowych.	Wypracowanie procedur zarządzania sytuacją kryzysową oraz ryzykiem zakłócenia działalności operacyjnej. Bieżąca ich aktualizacja i dostosowywanie do zaistniałej sytuacji.
IT i cyberbezpieczeństwo	Awaria lub włamanie się osób niepowołanych do infrastruktury i/lub systemów IT spółek Grupy, wyciek poufnych informacji, kradzież wartości intelektualnych, utrata ciągłości działania kluczowych systemów i usług IT.	Sytuacja kryzysowa w wyniku przedostania się poufnych informacji do niepowołanej osoby, ryzyko pogorszenia się wizerunku Grupy Grenevia na rynku, ryzyko kar.	Stałe działania w celu zapewnienia odpowiedniego zabezpieczenia infrastruktury i systemów IT. Wdrożenie szeregu zabezpieczeń o charakterze proceduralnym, organizacyjnym oraz technicznym.

Rodzaj ryzyka	Opis ryzyka	Skutek materializacji ryzyka	Działania ograniczające ryzyko
Niedopełnienia wymogów regulacyjnych	Naruszenie regulacji powszechnie obowiązujących m. in. wymogi związane z funkcjonowaniem spółki publicznej, regulacji związanych z przeciwdziałaniem korupcji, konfliktem interesów, ochroną danych osobowych, uczciwą konkurencją oraz przepisów sankcyjnych.	Kary administracyjne, w tym karno-skarbowe, negatywny wpływ na postrzeganie marki, pogorszenie pozycji konkurencyjnej Grupy, co może przekładać się na jej przyszłe wyniki finansowe.	Implementacja procedur wewnętrznych związanych z przeciwdziałaniem korupcji oraz łapówkarstwu, uczciwej konkurencji, ochroną danych osobowych, dostępem do informacji poufnych, należytą weryfikacją dostawców, wdrażanie odpowiednich środków technicznych i organizacyjnych w powyższych obszarach. Cykliczne szkolenia pracowników w zakresie właściwego postępowania oraz identyfikacji potencjalnych naruszeń prawa w organizacji.
Kredytowe	Ryzyko niedopełnienia przez kontrahenta zobowiązań z zawartych umów; m. in. w wyniku wystąpienia takich zdarzeń jak niewypłacalność kontrahenta, częściowej spłaty należności lub ich znaczącego opóźnienia.	Konieczność tworzenia odpisów na nieregulowane należności w ciężar kosztów danego okresu.	Weryfikacja wiarygodności kontrahentów oraz stosowanie zabezpieczeń finansowych (akredytywy, gwarancje bankowe, ubezpieczenia należności, faktoring).
Płynności	Ryzyko wystąpienia trudności w terminowym wywiązaniu się z powziętych zobowiązań.	Możliwość obniżenia lub nawet utrata zdolności kredytowej i płatniczej, wzrost kosztów finansowania.	Zarządzanie cyklem rotacji należności i zobowiązań oraz systemem przedpłat, optymalizacja stanu zapasów, utrzymywanie odpowiedniego poziomu zewnętrznych źródeł finansowania, w tym o charakterze długoterminowym.
Rynkowe - walutowe	Gwałtowne zmiany kursu walut, które powodują niepewność co do przyszłych przepływów pieniężnych oraz wyniku finansowego.	Wzrost lub spadek kosztów zakupu surowców lub materiałów w walutach obcych. Fluktuacja należności i zobowiązań regulowanych w walutach obcych.	Bieżący monitoring i analiza ekspozycji walutowej, terminowe transakcje typu Forward oraz klauzule umożliwiające zmianę ceny w przypadku zmiany kursu walutowego.

Rodzaj ryzyka	Opis ryzyka	Skutek materializacji ryzyka	Działania ograniczające ryzyko
Rynkowe - poziomu stóp procentowych	Istotne i gwałtowne zmiany stóp procentowych.	Ryzyko wzrostu kosztów odsetek niezabezpieczonej części zobowiązań finansowych opartych o zmienną stopę w przypadku wzrostu ogólnych stóp procentowych. Utrata potencjalnych korzyści w przypadku spadku stóp procentowych w wyniku zabezpieczenia stopy procentowej ze zmiennej na stałą.	Bieżący monitoring decyzji Rady Polityki Pieniężnej oraz negocjacje warunków zawieranych umów kredytowych. Transakcje zabezpieczające IRS.
Rynkowe - cenowe	Istotna fluktuacja cen surowców i materiałów, szczególnie stali, miedzi, wyrobów hutniczych, paneli fotowoltaicznych, ogniw bateryjnych komponentów elektronicznych powodująca wzrost niepewności osiągnięcia zamierzonego wyniku finansowego.	Wzrost kosztów zakupu surowców, materiałów istotnych komponentów.	Negocjacja cen lub stosowanie zamówień otwartych, dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia i usługodawców, tworzenie zapasów, poszukiwanie oszczędności (optymalizacja pracochłonności, poszukiwanie zamienników). Stosowanie w miarę możliwości indeksacji cen w kontraktach sprzedażowych.

## Pozostałe informacje do Sprawozdania Zarządu

### Opis zmian w strukturze organizacyjnej Grenevia S.A. i w Grupie Grenevia

#### Zmiana firmy Spółki z FAMUR Spółka Akcyjna na Grenevia Spółka Akcyjna

W dniu 16.02.2023 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie zmiany firmy Spółki z FAMUR Spółka Akcyjna na Grenevia Spółka Akcyjna. Zmiana została zarejestrowana przez Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 3 kwietnia 2023.

#### Zmiany w strukturze organizacyjnej Zarządu Grenevia S.A.

W dniu 29 maja 2023 r. zostały złożone rezygnacje z pełnienia funkcji zarządczych z uzasadnieniem ze skutkiem na koniec dnia 30.06.2023 r. przez następujące osoby:

- I Mirosława Bendzerę – Prezesa Zarządu,
- I Dawida Gruszczyka – Wiceprezesa Zarządu ds. Sprzedaży,
- I Tomasza Jakubowskiego – Wiceprezesa Zarządu ds. Operacyjnych Underground.

W uzasadnieniu ww. osoby wskazały, że przedmiotowe rezygnacje związane są bezpośrednio z planowanym objęciem przez ww. osoby funkcji zarządczych w nowotworzonej spółce zależnej od Grenevia S.A., której głównym przedmiotem działalności, będzie bieżące zarządzanie oraz rozwój Segmentu Famur obejmującego rozwiązania dla górnictwa i energetyki wiatrowej.

Jednocześnie w dniu 29.05.2023 Rada Nadzorcza Grenevia S.A. podjęła uchwałę o powierzeniu pani Beacie Zawiszowskiej, z dniem 01.07.2023 roku funkcji Prezesa Zarządu Grenevia S.A. Pani Beata Zawiszowska od roku 2002 jest związana zawodowo z Grupą GRENEVIA (dawniej FAMUR). Od 2005 r. nieprzerwanie do 30.06.2023 r. pełniła funkcję Wiceprezesa Zarządu GRENEVIA S.A. (dawniej FAMUR S.A.), odpowiedzialnego za koordynowanie pracy finansów Grupy i pozyskiwanie finansowania. Pani Beata Zawiszowska pełniła również funkcję w organach zarządzających oraz nadzorujących spółek Grupy.

Wprowadzane obecnie zmiany mają charakter porządkujący strukturę organizacyjną Grupy, oraz będą służyły koncentracji ww. osób zarządzających na procesie skalowania i dywersyfikacji jednego ze strategicznych dla rozwoju Grupy obszarów biznesowych jakim jest Segment Famur. Powyższe zmiany to element konsekwentnej realizacji ogłoszonych w maju 2021 roku przez Grenevia S.A. (dawniej FAMUR S.A.) nowych kierunków strategicznych, których głównym założeniem jest przekształcenie Grupy w holding inwestujący w zieloną transformację. W efekcie ich przeprowadzenia i tym samym uproszczeniu struktury organizacyjnej Grupy. Grenevia S.A. jako spółka holdingowa, opierała będzie swoją działalność na czterech segmentach biznesowych („PV”, „e-mobilności”, „elektroenergetyki”, „FAMUR”), za których rozwój i bieżące zarządzanie odpowiadać będą dedykowane zarządy spółek portfelowych reprezentujących te segmenty.

#### Powołanie członków Rady Nadzorczej na nową kadencję

W dniu 27 czerwca 2023 r. uchwałami Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Grenevia S.A. w skład Rady Nadzorczej Spółki na kolejną kadencję zostały powołane następujące osoby:

- I Tomasz Domogała
- I Jacek Leonkiewicz
- I Adam Toborek
- I Robert Rogowski
- I Michał Ciszek
- I Dorota Wyjadłowska
- I Tomasz Kruk

## Życiorysy zawodowe członków Rady Nadzorczej

**Tomasz Domogała** posiada wykształcenie wyższe. Ukończył Akademię Górniczo-Hutniczą w Krakowie (tytuł inżyniera na Wydziale Inżynierii Mechanicznej i Robotyki) oraz studia na University of Loughborough w Wielkiej Brytanii na wydziale Mechanical and Manufacturing Engineering. Pan Tomasz Domogała posiada tytuł MBA uzyskany na Stanford Graduate School of Business (USA). Pan Tomasz Domogała w sposób pośredni posiada kontrolny pakiet akcji GRENEVIA S.A. Zasiadał w radach nadzorczych m.in.: Teamtechnik Production Technology sp. z o.o., FAMAK S.A., FPM S.A., PGO S.A., ZAMET S.A., Narzędzia i Urządzenia Wiertnicze „GLINIK” Sp. z o.o., PRIMETECH S.A., Fabryka Maszyn „GLINIK” S.A., PME S.A., Odlewnia Żeliwa „Śrem” S.A., Zamet-Budowa Maszyn S.A., Pioma Odlewnia Sp. z o.o., Gerlach S.A. Od 2010 r. zasiada w Radzie Nadzorczej TDJ S.A. z siedzibą w Katowicach. W Radzie Nadzorczej Grenevia S.A. zasiada począwszy od roku 2004 r.

**Jacek Leonkiewicz** posiada wykształcenie wyższe - jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz CEMS Master in International Management. Pan Jacek Leonkiewicz studiował również w Madrycie na Universidad Carlos III oraz w Kopenhadze na Copenhagen Business School. Pan Jacek Leonkiewicz rozpoczął karierę zawodową w banku inwestycyjnym J.P. Morgan w Londynie, gdzie pracował w zespołach Equity Capital Markets, Debt Capital Markets oraz Equity Private Placements. Był również członkiem zespołu Debt Capital Partners banku Merrill Lynch w Londynie. Następnie był związany z PKO TFI, gdzie zajmował się analizą rynku akcji, zwłaszcza spółek z sektora budowlanego, przemysłowego, deweloperskiego i transportowego. W latach od 2013 do 2015 pełnił funkcję Dyrektora Zarządzającego ds. Nadzoru Właścicielskiego i Prywatyzacji w PKP S.A. gdzie odpowiadał m.in. za nadzorowanie procesów prywatyzacyjnych w Grupie PKP. Przeprowadził m.in. debiut giełdowy ABB spółki PKP Cargo. W okresie od stycznia 2015 do marca 2016 był prezesem PKP Intercity S.A. W latach 2016 - 2022 był partnerem zarządzającym w TDJ S.A., gdzie odpowiadał za nadzór właścicielski oraz strategię inwestycyjną obszaru equity. Od stycznia 2023 r. pełni funkcję Prezesa Zarządu TDJ S.A. Pan Jacek Leonkiewicz zasiadał w radach nadzorczych Spedkoks, PKP Energetyka, TK Telekom i PKP Cargo. Obecnie jest członkiem Rady Nadzorczej Sports Resorts Solutions sp. z o.o., PGO S.A., FPM S.A., Zamet S.A., Narzędzia i Urządzenia Wiertnicze "GLINIK" Sp. z o.o., TALKIN THINGS Sp. z o.o., TEAMTECHNIK PRODUCTION TECHNOLOGY Sp. z o.o., IMPACT CLEAN POWER TECHNOLOGY S.A., EDINA VETCARE GROUP S.A., PROJEKT-SOLARTECHNIK S.A.

**Adam Toborek** posiada wykształcenie wyższe, jest absolwentem programu Master of Business Administration Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie. Ukończył liczne kursy menedżerskie w kraju i za granicą: w 2014 r. – Project Portfolio Management – OMEC, w 2013 r. – Conscious Leadership – MPS, w 2010 r. – Leadership Training Corporate Management Platform – Ramirent PLC, w 2000 r. – Young Business Talents – Smithfield, w 1998 r. – Cooperative Management – VOCA. Zawodową karierę rozpoczął w spółkach BRADO, gdzie piastował m.in. stanowisko Prezesa Zarządu, Z.M. BRADO 2 S.A. Pełnił funkcję Prezesa Zarządu także w RODO SRL w Rumunii oraz Lodus Sp. o. o. Był Dyrektorem Centrum Dystrybucji w Animex SA (Smithfield Foods Incorporated), a w latach 2000-2015 związał się z fińską Grupą RAMIRENT, gdzie sprawował funkcje Dyrektora Regionu Południe, Wiceprezesa Zarządu RAMIRENT Scaffolding Sp. z o.o. oraz Członka Zarządu RAMIRENT S.A. W latach 2015-2017 związany z NiUW Glinik, sprawując od roku 2015 funkcję Wiceprezesa Zarządu NiUW Glinik, a rok później Prezesa Zarządu tej spółki. Od 2017 roku sprawował funkcję Zastępcy Prezesa Segmentu kompleksów Ścianowych ds. sprzedaży FAMUR S.A., od stycznia 2018 r. Wiceprezesa Zarządu FAMUR S.A., natomiast od 1 stycznia 2019 r. do dnia 21 czerwca 2021r. pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu ds. Sprzedaży eksportowej Underground. Obecnie jest członkiem Zarządów: PV CZERNIEWICE 1 sp. z o.o., PV CZERNIEWICE 2 sp. z o.o., "ADVANCED PRODUCTION TECHNOLOGY" sp. z o.o., TDJ Equity I sp. z o.o., TDJ Equity II sp. z o.o., TDJ Equity III sp. z o.o., TDJ Equity VI sp. z o.o. Obecnie jest członkiem Rady Nadzorczej Finance PV 1 S.A., Elgór+Hansen S.A., TEAMTECHNIK PRODUCTION TECHNOLOGY sp. z o.o., PROJEKT-SOLARTECHNIK S.A., "ADVANCED PRODUCTION TECHNOLOGY" sp. z o.o., FPM S.A., Zamet S.A., Narzędzia i Urządzenia Wiertnicze "GLINIK" Sp. z o.o., PGO S.A.

**Robert Rogowski** posiada wykształcenie wyższe. Ukończył Uniwersytet Warmińsko – Mazurski w Olsztynie (tytuł magistra inżyniera na Wydziale Mechanicznym) oraz studia podyplomowe z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem na Olsztyńskiej Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania w Olsztynie oraz Central Europe Trust and The Chartered Association of Certified Accountants (ACCA). Od 1998 r. pracuje w obszarze finansów, zarządzania strategicznego i operacyjnego, głównie dla spółek produkcyjnych, notowanych na GPW. Pełnił funkcje zarządcze w firmach: Indykpol S.A. oraz Fabryki Mebli Forte S.A. Od 2014 roku do czasu przejścia do Grupy TDJ zajmował stanowisko dyrektora finansowego w Rolmex S.A., był też wiceprezesem Wine Taste Sp. z o.o. oraz członkiem Rady Nadzorczej Indykpol Brand Sp. z o.o. Od 2017 r. związany z Grupą TDJ. W latach 2017-2018 członek rad nadzorczych FAMUR S.A. oraz



ZAMET S.A. Obecnie jest Członkiem Zarządu: TDJ S.A. oraz INVEST TDJ ESTATE Sp. z o.o. Obecnie pełni funkcję w organach nadzorczych: PGO S.A., FPM S.A., Narzędzia i Urządzenia Wiertnicze "GLINIK" sp. z o.o., TEAMTECHNIK PRODUCTION TECHNOLOGY sp. z o.o., PME S.A. ZAMET S.A. Pan Robert Rogowski jest członkiem Zarządu TDJ ESTATE sp. z o.o. oraz INVEST TDJ ESTATE sp. z o.o.

**Michał Ciszek** odbył studia na Wydziale Nauk Historycznych i Pedagogicznych Uniwersytetu Wrocławskiego. Jest psychologiem. Ma dyplom MBA Akademii Leona Koźmińskiego. Studiował także w Kellogg School of Management na Northwestern University. Karierę zawodową rozpoczął w roku 2003, w dziale HR Kredyt Banku. W roku 2005 został menedżerem w dziale HR w spółce FM Logistic Polska. W roku 2007 objął stanowisko dyrektora do spraw administracji i HR w Eurocash Group. W roku 2012 był dyrektorem biura zarządzania projektami i działu HR firmy Lekkerland Polska. Potem dołączył do zespołu Circle K. Do roku 2015 był dyrektorem Działu Personalnego; później, jak dyrektor do spraw sprzedaży i działalności operacyjnej, odpowiadał za region Polski Wschodniej. Prezesem zarządu spółki Circle K Polska i jej dyrektorem zarządzającym jest od października 2017 roku.

**Dorota Wyjadłowska** posiada wykształcenie wyższe. Ukończyła Akademię Ekonomiczną w Krakowie na kierunku Finanse oraz studia podyplomowe z prawa finansowego i podatkowego w Szkole Głównej Handlowej, a także z zakresu prawa gospodarczego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Pani Dorota Wyjadłowska zdała państwowy egzamin na doradcę podatkowego i uzyskała wpis na listę doradców podatkowych. Przebieg kariery zawodowej Pani Doroty Wyjadłowskiej przedstawia się następująco:

- | 2001-nadal Kancelaria Doradztwa Podatkowego Dorota Wyjadłowska Właściciel, doradca podatkowy
- | 2015-nadal Logline Sp. z o.o. Wiceprezes Zarządu - obszar finanse, podatki
- | 2004-2011 Spółka Doradztwa Podatkowego KDT Sp. z o.o. Większościowy udziałowiec, Prezes Zarządu
- | 2008-2010 Equus S.A. Członek Zarządu – obszar finanse, podatki
- | 1993-2001 Izba Skarbowa w Krakowie Wydział nadzoru nad urzędami skarbowymi

**Tomasz Kruk** posiada wykształcenie wyższe. Studiował na Wydziale Menedżerskim w Wyższej Szkole Handlu i Prawa w Warszawie, gdzie uzyskał tytuł magistra ekonomii (specjalizacja: zarządzanie strategiczne). Edukację w zakresie zarządzania ryzykiem zdobywał w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie (Podyplomowe Studia Zarządzania Ryzykiem w Instytucjach Finansowych). W 2006 r. został członkiem The Institute of Internal Auditors, FL, USA W 2008 r. uzyskał dyplom Certified Internal Auditor (CIA). Posiada kwalifikacje w zakresie zarządzania projektami (Prince2 Foundation Examination). Członek International Compliance Association – uzyskał dyplom ICA International Diploma in Governance, Risk & Compliance. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie w obszarze audytu zapewnienia zgodności, audytu wewnętrznego i kontroli specjalnych, audytów doradczych, doradztwa w sprawach spornych, zarządzania ryzykiem oraz w projektach z zakresu zarządzania ryzykiem oszustw i nadużyć. Realizował projekty w wielu branżach: finansowej, logistyki, transportu, zarządzania nieruchomościami, geodezji i kartografii, zarządzania projektami infrastrukturalnymi, IT i telekomunikacji, hotelarstwa i gastronomii/zarządzania ośrodkami wczasowymi, deweloperskiej, czy w przemyśle lekkim. Posiada wieloletnie doświadczenie menedżerskie i nadzorcze, w tym jako członek komitetów inwestycyjnych. Przez kilkanaście lat współpracował bezpośrednio z zarządami i radami nadzorczymi spółek sektora prywatnego i publicznego, m.in.:

- | 2018 Zarządzający Ryzykiem (TFI Energia)
- | 2017-2018 Menedżer ds. Zgodności i Zarządzania Ryzykiem (PFR Ventures)
- | 2016 Doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania (The Raven Group)
- | 2016 Pełnomocnik Zarządu ds. projektu pre-pack (Kopex-Famago)
- | 2015/2016 Członek Rady Nadzorczej (Polska Wytwórnia Papierów Wartościowych)
- | 2015 Dyrektor ds. Jakości i Ryzyka Operacyjnego – Członek Zarządu (PKP Polskie Linie Kolejowe)
- | 2012-2015 Dyrektor Zarządzający ds. Audytu i Kontroli (Grupa PKP)
- | 2012-2015 Członek Rady Inwestorów Funduszu Własności Pracowniczej PKP (Legg Mason TFI/ING TFI)
- | 2008-2012 Dyrektor Departamentu Nadzoru i Kontroli Ryzyka, Audytor Wewnętrzny (PKO TFI)
- | 2006-2008 Dyrektor Inspektor Nadzoru (PZU TFI)
- | 2003-2005 Compliance & Financial Risk Manager (Grupa CA IB)
- | 2001-2005 Inspektor Nadzoru (BPH TFI)

Pan Tomasz Kruk ukończył następujące kursy i szkolenia:

Private Equity and Venture Capital (Università Bocconi, 2018), ICA International Diploma in Governance, Risk and Compliance (2017), Dyplom potwierdzający pozytywny wynik egzaminu dla kandydatów na członków rad nadzorczych

w spółkach Skarbu Państwa (2015), Audyt wewnętrzny (EY, 2013), Prince2 Foundation Examination (Infovide-Matrix, 2010), Certified Internal Auditor (IIA, 2008), Compliance/AML Workshops (Credit Suisse, 2008), Preparing Financial Statements, Managerial Accounting, Managing People (BPP Professional Education, 2006).

### Opis zmian w strukturze Grupy Grenevia

Skład Grupy Grenevia oraz opis zmian w jej strukturze zamieszczono w Notach 6 i 7 do Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Grenevia za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2023 r.

### Akcjonariusze posiadający, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Grenevia S.A. na dzień opublikowania raportu śródrocznego oraz zmiany w strukturze własności w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

Zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu Grenevia S.A. oraz na podstawie ostatniego Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 27 czerwca 2023 r. (raport bieżący nr 17/2023 z dnia 27 czerwca 2023 r.) struktura własności kapitału zakładowego Grenevia S.A. na dzień przekazania do publikacji niniejszego Sprawozdania Zarządu za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023 roku przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Liczba głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym
TDJ Equity I sp. z o.o.	290 728 459	290 728 459	50,59%
Nationale-Nederlanden OFE*	57 468 000	57 468 000	10,00%
Allianz OFE **	55 513 805	55 513 805	9,66%
Grenevia S.A.***	4 116	4 116	0,00%
Pozostali akcjonariusze****	170 966 293	170 966 293	29,75%
<b>Razem</b>	<b>574 680 673</b>	<b>574 680 673</b>	<b>100%</b>

\* wartość podana łącznie na rachunkach zarządzanych przez NN PTE funduszy OFE i DFE

\*\* wartość podana łącznie na rachunkach zarządzanych przez Allianz PTE funduszy OFE

\*\*\* pośrednio przez spółkę zależną FAMUR Finance sp. z o.o.

\*\*\*\* łącznie pozostali akcjonariusze posiadający poniżej 5% głosów w ogólnej liczbie głosów.

#### Zmiany w strukturze własności kapitału zakładowego Grenevia S.A.

W okresie od przekazania ostatniego raportu okresowego za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2023 roku do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania Zarządu, zgodnie z wykazaną liczbą akcji na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu GRENEVIA S.A. w dniu 27 czerwca 2023 r., spadła o 569 000 liczba akcji Grenevia S.A. posiadanych przez Nationale-Nederlanden OFE\* i konsekwentnie zmniejszył się udział Nationale-Nederlanden OFE\* w kapitale zakładowym Grenevia S.A. z 10,10% do 10%.

### Zestawienie stanu posiadania wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania akcji Grenevia S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Grenevia S.A., zgodnie z posiadanymi przez Grenevia S.A. informacjami, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego

Zgodnie z posiadanymi przez Emitenta informacjami na dzień 30 czerwca 2023 roku oraz na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Zarządu w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę nie znajdują się obecnie żadne akcje



Grenevia S.A., z zastrzeżeniem, że w okresie sprawozdawczym i na dzień publikacji sprawozdania większościowy pakiet akcji Grenevia S.A. posiadał pośrednio Pan Tomasz Domogała poprzez spółkę TDJ Equity I Sp. z o.o., będącą spółką zależną TDJ S.A., pozostając znaczącym akcjonariuszem Grenevia S.A.

## **Stanowisko Zarządu odnośnie wcześniej opublikowanych prognoz finansowych na dany rok**

Zarząd Grenevia S.A. nie publikował prognoz finansowych Grenevia S.A. ani Grupy Grenevia na rok 2023.

## **Istotne roszczenia i spory, kary i postępowania**

Informacje o istotnych ryzykach procesowych przeciwko spółkom Grupy Grenevia znajdują się w Nocie 46 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za rok 2022. Informacje o postępowaniach związanych z rozliczeniami podatkowymi zostały przedstawione w nocie 4.3 do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za 6 miesięcy 2023 roku.

Ponadto w okresie pierwszych 6 miesięcy 2023 roku oraz na dzień złożenia sprawozdania nie toczą się istotne postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, w szczególności takie w których wartość roszczenia przekraczałaby 10% kapitałów własnych Grenevia S.A.

## **Informacje o udzieleniu przez Grenevia S.A. lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca.**

W okresie 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023 r. Grenevia S.A. lub jednostka od niej zależna nie udzielała poręczeń i gwarancji podmiotowi lub jednostce od niej zależnej, których łączna wartość stanowiłaby równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych spółki Grenevia S.A. Szczegółowe informacje na temat zobowiązań warunkowych Grupy Grenevia znajdują się w Nocie 31 do Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Grenevia za okres 6 miesięcy 2023 roku.

## **Dywidenda**

W dniu 27 czerwca 2023 r. decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Grenevia S.A. zysk netto osiągnięty w roku obrotowym 2022 zakończonym dnia 31 grudnia 2022 roku w kwocie 252 mln zł został przeznaczony w całości na kapitał zapasowy Spółki.

## **Transakcje z podmiotami powiązanymi**

W okresie 6 miesięcy 2023 r. nie wystąpiły istotne transakcje zawarte z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe. Szczegółowa informacja na temat transakcji z podmiotami powiązanymi została przedstawiona w Nocie nr 33 Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Grenevia za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2023 r. oraz w Nocie nr 34 do Jednostkowego Śródrocznego Skróconego Sprawozdania Finansowego Grenevia S.A. za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku.

## **Zdarzenia po dniu bilansowym**

Opis zdarzeń po dniu bilansowym zamieszczono w Nocie 36 do Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Grenevia za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2023 r. oraz w Nocie nr 37 do Jednostkowego Śródrocznego Skróconego Sprawozdania Finansowego Grenevia S.A. za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku.

## OŚWIADCZENIA ZARZĄDU GRENEVIA S.A.

Zarząd Grenevia S.A. w składzie:

- Beata Zawiszowska – Prezes Zarządu,

oświadcza wedle najlepszej wiedzy, że:

- Śródroczne Skrócone Sprawozdanie Finansowe Grenevia S.A. za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2023 roku i dane porównywalne, a także Śródroczne Skrócone Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe Grupy Kapitałowej Grenevia za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2023 roku i dane porównywalne, zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grenevia S.A. i Grupy Kapitałowej Grenevia oraz jej wynik finansowy.
- Sprawozdanie Zarządu z działalności Grenevia S.A. oraz Grupy Grenevia za I półrocze 2023 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji Grenevia S.A. oraz Grupy Grenevia, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

### Audytor

BDO Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. - podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu Śródrocznego Skróconego Sprawozdania Finansowego Grenevia S.A. za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023 roku oraz Skonsolidowanego Śródrocznego Skróconego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej Grenevia za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2023 roku, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegły rewident dokonujący tego przeglądu spełnili warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

## Alternatywne pomiary wyników

Dokonując oceny i omówienia raportowanych wyników finansowych, sytuacji finansowej i przepływów pieniężnych Grupa Grenevia odnosi się również do alternatywnych pomiarów wyników (APM), które są inne niż te zdefiniowane lub określone w ramach stosowanej sprawozdawczości finansowej zgodnie z wymogami MSSF, lecz są to miary wyliczone na bazie informacji pochodzących ze sprawozdań finansowych sporządzonych zgodnie z MSSF. APM są zgodne z tym, w jaki sposób Zarząd Grenevia mierzy i ocenia wyniki działalności Grupy w ramach wewnętrznej sprawozdawczości zarządczej oraz są pomocne w prezentowaniu sytuacji finansowej i operacyjnej, a także ułatwiają analizę i ocenę osiągniętych wyników Grupy zarówno dla potrzeb wewnętrznych, jak i zewnętrznych w rozmowach z analitykami finansowym, potencjalnymi inwestorami, akcjonariuszami i obligatariuszami oraz instytucjami finansującymi działalność Grupy Grenevia.

Alternatywne pomiary wyników prezentowane przez Grupę Grenevia stanowią standardowe miary i wskaźniki powszechnie stosowane w analizie finansowej oraz są najczęściej używane do omawiania wyników podmiotów integrujących i rozwijających swoją działalność w oparciu o niezależne segmenty biznesowe w strukturze holdingu. Dobór alternatywnych pomiarów wyników został poprzedzony analizą ich przydatności pod kątem dostarczenia inwestorom przydatnych informacji na temat sytuacji finansowej, przepływów pieniężnych i efektywności finansowej i w opinii Spółki pozwala na optymalną ocenę osiągniętych wyników finansowych.

Zgodnie z wytycznymi ESMA „Alternatywne pomiary wyników” poniższa lista przedstawia definicje stosowanych przez Grupę Grenevia alternatywnych pomiarów wyników oraz uzgodnienie do danych ujętych w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.

### Wskaźnik EBITDA

Wskaźnik EBITDA („EBITDA”) jest głównym miernikiem zyskowności operacyjnej używanym przez Zarząd i odpowiada zyskowi z działalności operacyjnej przed amortyzacją i utratą wartości aktywów trwałych. Sposób kalkulacji wskaźnika EBITDA nie jest zdefiniowany w MSSF, metodologia przyjęta przez Grupę została zaprezentowana poniżej.

w milionach złotych	6 miesięcy do	
	30.06.2023	30.06.2022
Zysk z działalności operacyjnej	143	112
Amortyzacja	86	79
<b>Wskaźnik EBITDA</b>	<b>229</b>	<b>191</b>

## Dług netto

Dług netto jest miernikiem poziomu zadłużenia używanym przez Zarząd. Sposób kalkulacji długu finansowego netto nie jest zdefiniowany w MSSF, metodologia przyjęta przez Grupę została zaprezentowana poniżej.

w milionach złotych	Stan na dzień	
	30.06.2023	31.12.2022
<b>Długoterminowe zobowiązania finansowe</b>	<b>431</b>	<b>629</b>
Obligacje	399	599
Leasing	32	30
<b>Krótkoterminowe zobowiązania finansowe</b>	<b>637</b>	<b>437</b>
Kredyty i pożyczki	367	392
Obligacje	239	6
Wykup wierzytelności	20	28
Leasing	11	11
<b>Dług finansowy brutto</b>	<b>1 068</b>	<b>1 066</b>
Mniej środki pieniężne i ich ekwiwalenty	-590	-939
<b>Dług finansowy netto</b>	<b>478</b>	<b>127</b>
EBITDA za ostatnie cztery kwartały	444	406
<b>Wskaźnik dług netto/EBITDA</b>	<b>1,1x</b>	<b>0,3x</b>

## EBITDA za ostatnie cztery kwartały

w milionach złotych	EBITDA
12 miesięcy 2022	406
Mniej 6 miesięcy do 30.06.2022	-191
6 miesięcy do 31.12.2022	215
Plus 6 miesięcy do 30.06.2023	229
<b>Ostatnie 12 miesięcy do 30.06.2023</b>	<b>444</b>
<b>Dług finansowy netto na 30.06.2023</b>	<b>478</b>
<b>Dług finansowy netto/EBITDA</b>	<b>1,1x</b>

**Dług netto w podziale na segmenty Grupy Grenevia****Stan na 30 czerwca 2023 roku**

w milionach złotych	Długoterminowe zobowiązania finansowe	Krótkoterminowe zobowiązania finansowe	<b>Dług finansowy brutto</b>	Mniej środki pieniężne i ich ekwiwalenty	<b>Dług finansowy netto</b>
<b>FAMUR</b>	24	14	<b>38</b>	89	<b>-51</b>
<b>Fotowoltaika</b>	41	1 134	<b>1 175</b>	162	<b>1 013</b>
<b>Elektroenergetyka</b>	4	1	<b>5</b>	30	<b>-25</b>
<b>E-mobilność</b>	1	148	<b>149</b>	8	<b>141</b>
Pozostała działalność	408	206	<b>614</b>	301	<b>313</b>
Wyłączenia między segmentami	-47	-866	<b>-913</b>	-	<b>-913</b>
<b>Razem</b>	<b>431</b>	<b>637</b>	<b>1 068</b>	<b>590</b>	<b>478</b>

**Stan na 31 grudnia 2022 roku**

w milionach złotych	Długoterminowe zobowiązania finansowe	Krótkoterminowe zobowiązania finansowe	<b>Dług finansowy brutto</b>	Mniej środki pieniężne i ich ekwiwalenty	<b>Dług finansowy netto</b>
<b>FAMUR</b>	17	8	<b>25</b>	129	<b>-104</b>
<b>Fotowoltaika</b>	10	802	<b>812</b>	116	<b>696</b>
<b>Elektroenergetyka</b>	3	1	<b>4</b>	23	<b>-19</b>
<b>E-mobilność</b>	-	52	<b>52</b>	7	<b>45</b>
Pozostała działalność	606	7	<b>613</b>	664	<b>-51</b>
Wyłączenia między segmentami	-7	-433	<b>-440</b>	-	<b>-440</b>
<b>Razem</b>	<b>629</b>	<b>437</b>	<b>1 066</b>	<b>939</b>	<b>127</b>



## Podpisy Członków Zarządu Grenevia S.A.

Beata Zawiszowska

.....