



SKONSOLIDOWANY RAPORT ZA I KWARTAŁ 2026/27

Data publikacji: 20 sierpnia 2026 r.

LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze, Inwestorzy i Partnerzy Biznesowi,

przekazując Państwu raport okresowy za pierwszy kwartał roku finansowego 2026/2027 pragnę zwrócić uwagę, że rośniemy szybciej niż branża i zwiększamy udziały rynkowe. W ten sposób budujemy bazę do generowania wartości dla akcjonariuszy oraz partnerów biznesowych. Jest to możliwe, ponieważ stawiamy na nowe technologie. To właśnie GRODNO jest liderem rozwiązań cyfrowych opartych na sztucznej inteligencji oraz pionierem branżowym w tym zakresie. Innowacyjny i nieustannie rozwijany system AiGRODNO wspiera drogę do osiągnięcia celów strategicznych, czyli 2 mld zł przychodów przy minimum 5% marży EBITDA do roku finansowego 2029/2030.

To właśnie dzięki AiGRODNO, a także nowej platformie e-commerce zaprezentowanej w listopadzie 2025 roku i dotychczasowym przewagom konkurencyjnym zanotowaliśmy w analizowanym okresie 23% wzrostu sprzedaży w ujęciu rok do roku, przy czym kanał e-commerce przyspieszył mocniej niż ogólna sprzedaż, tj. o 48%. Sprzedaż podstawowego asortymentu elektrotechnicznego zwiększyła się o 29% rdr, a produktów OZE o 10%. Dla porównania – produkcja budowlano-montażowa według danych GUS notowała w tych miesiącach wzrost o ok. 4-5% rdr. Trend naszego wzrostu trwa nadal, co potwierdzają opublikowane szacunkowe dane sprzedaży za lipiec br., które wskazują na zwiększenie ogólnej sprzedaży o 25% rdr przy wzroście wartości przychodów w kanale e-commerce aż o 58% rdr. AiGRODNO wchodzi w fazę mierzalnego efektu skali, a dynamika naszego e-commerce sukcesywnie przyspiesza.

Nasza strategia zakłada również aktywność w sferze akwizycji. W dniu 6 sierpnia poinformowaliśmy rynek o zawarciu umowy zakupu składników działalności operacyjnej przedsiębiorstwa prowadzącego sieć hurtowni elektrotechnicznych (raport ESPI 20/2026). Zawarta umowa zakłada przejęcie działalności około 10 hurtowni, których potencjał przychodowy Spółka szacuje łącznie na 60 mln zł rocznie. Finalizacja transakcji, po spełnieniu warunków przewidzianych w umowie, planowana jest na koniec sierpnia 2026 r. Planowane przejęcie umożliwi GRODNU rozwinięcie działalności o nowe lokalizacje na terenie Polski.

Pragnę serdecznie podziękować za kolejny kwartał owocnej współpracy i zapraszam do lektury raportu.

Z poważaniem,

Andrzej Jurczak
Prezes Zarządu GRODNO S.A.

SPIS TREŚCI

1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....	4
1.1. Skonsolidowane dane finansowe	4
1.2. Jednostkowe dane finansowe	5
1.3. Analiza wskaźnikowa	6
2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA.....	8
2.1. Omówienie sytuacji ekonomiczno-finansowej	8
2.2. Zdarzenia, które miały istotny wpływ na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie oraz zdarzenia po zakończeniu prezentowanego okresu, które nie zostały odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym	11
2.3. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej jednego kwartału	12
2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych	12
3. PODSTAWOWE INFORMACJE.....	13
3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO	13
3.1.1. Profil działalności	13
3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej	13
3.1.3. Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta i wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej	14
3.1.4. Strategia Grupy Kapitałowej	14
3.2. Jednostka dominująca	16
3.2.1. Podstawowe informacje korporacyjne	16
3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza	17
3.2.3. Akcjonariat	18
3.2.4. Zatrudnienie	19
4. OPIS DZIAŁALNOŚCI	20
4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO	20
4.2. Model biznesowy	21
4.2.1. Kompleksowa oferta wielu producentów	21
4.2.2. Zdywersyfikowana baza klientów	21
4.2.3. Omnichannel i lokalna obecność	22
4.2.4. Logistyka i dostępność produktów	22
4.2.5. Kompetencje techniczne i usługi	22
4.2.6. Technologia i dane	23
4.3. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia	23
5. POZOSTAŁE INFORMACJE	25
5.1. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	25
5.2. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji	25
5.3. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe	25
5.4. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań	25

1. WYBRANE DANE FINANSOWE

1.1. Skonsolidowane dane finansowe

Pierwszy kwartał bieżącego roku obrotowego Spółki obejmuje okres od 1 kwietnia do 30 czerwca 2026 r.

SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	IQ 2026/27 (tys. zł)	IQ 2025/26 (tys. zł)	dynamika	IQ 2026/27 (tys. euro)	IQ 2025/26 (tys. euro)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	366 943	297 640	23,3%	86 087	69 921	23,1%
Zysk z działalności operacyjnej	4 570	5 062	-9,7%	1 072	1 189	-9,8%
Zysk przed opodatkowaniem	3 396	3 067	10,7%	797	720	10,6%
Zysk netto	2 528	2 465	2,6%	593	579	2,4%
EBITDA*	7 325	7 768	-5,7%	1 718	1 825	-5,8%
Amortyzacja	2 755	2 706	1,8%	646	636	1,7%

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30.06.2026 (tys. zł)	31.03.2026 (tys. zł)	dynamika	30.06.2026 (tys. euro)	31.03.2026 (tys. euro)	dynamika
Aktywa trwałe	143 166	144 595	-1,0%	33 323	33 710	-1,1%
Aktywa obrotowe	451 663	394 244	14,6%	105 128	91 911	14,4%
Aktywa razem	594 830	538 839	10,4%	138 452	125 621	10,2%
Środki pieniężne i ekwiwalenty	6 559	5 864	11,9%	1 527	1 367	11,7%
Zobowiązania	454 059	400 535	13,4%	105 686	93 378	13,2%
Zobowiązania długoterminowe	18 062	17 589	2,7%	4 204	4 101	2,5%
Zobowiązania krótkoterminowe	435 997	382 946	13,9%	101 482	89 277	13,7%
Kapitał własny	140 771	138 303	1,8%	32 766	32 243	1,6%

SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	IQ 2026/27 (tys. zł)	IQ 2025/26 (tys. zł)	dynamika	IQ 2026/27 (tys. euro)	IQ 2025/26 (tys. euro)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej**	-4 666	15 686	-	-1 095	3 685	-
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	245	-708	-	57	-166	-
Przepływy pieniężne z dz. finansowej**	5 124	-12 564	-	1 202	-2 952	-
Przepływy pieniężne netto razem	695	2 389	-70,9%	163	561	-71,0%
Środki pieniężne na początek okresu	5 864	2 234	162,5%	1 376	525	162,1%
Środki pieniężne na koniec okresu	6 559	4 623	41,9%	1 539	1 086	41,7%

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	IQ 2026/27 (tys. zł)	IQ 2025/26 (tys. zł)	dynamika	IQ 2026/27 (tys. euro)	IQ 2025/26 (tys. euro)	dynamika
Kapitał własny na początek okresu	138 303	126 953	8,9%	32 243	30 343	6,3%
Kapitał własny na koniec okresu	140 771	129 369	8,8%	32 766	30 498	7,4%

1.2. Jednostkowe dane finansowe

SPRAWOZDANIE Z WYNIKU I POZOSTAŁYCH CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	IQ 2026/27 (tys. zł)	IQ 2025/26 (tys. zł)	dynamika	IQ 2026/27 (tys. euro)	IQ 2025/26 (tys. euro)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	364 963	294 890	23,8%	85 622	69 275	23,6%
Zysk z działalności operacyjnej	4 899	4 892	0,1%	1 149	1 149	0,0%
Zysk przed opodatkowaniem	3 829	3 009	27,3%	898	707	27,1%
Zysk netto	3 018	2 450	23,2%	708	576	23,0%
EBITDA*	7 584	7 531	0,7%	1 779	1 769	0,6%
Amortyzacja	2 685	2 639	1,7%	630	620	1,6%

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	30.06.2026 (tys. zł)	31.03.2026 (tys. zł)	dynamika	30.06.2026 (tys. euro)	31.03.2026 (tys. euro)	dynamika
Aktywa trwałe	142 969	143 679	-0,5%	33 277	33 496	-0,7%
Aktywa obrotowe	447 100	390 470	14,5%	104 066	91 031	14,3%
Aktywa razem	590 069	534 149	10,5%	137 344	124 528	10,3%
Środki pieniężne i ekwiwalenty	3 572	4 009	-10,9%	831	935	-11,0%
Zobowiązania	450 871	397 969	13,3%	104 944	92 780	13,1%
Zobowiązania długoterminowe	17 502	16 999	3,0%	4 074	3 963	2,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	433 369	380 970	13,8%	100 870	88 817	13,6%
Kapitał własny	139 198	136 180	2,2%	32 400	31 748	2,1%

SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	IQ 2026/27 (tys. zł)	IQ 2025/26 (tys. zł)	dynamika	IQ 2026/27 (tys. euro)	IQ 2025/26 (tys. euro)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej**	-5 155	13 647	-	-1 209	3 206	-
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-564	-565	-	-132	-133	-
Przepływy pieniężne z dz. finansowej**	5 282	-12 391	-	1 239	-2 911	-
Przepływy pieniężne netto razem	-437	691	-	-103	162	-
Środki pieniężne na początek okresu	4 009	2 067	94,0%	941	486	93,7%
Środki pieniężne na koniec okresu	3 572	2 758	29,5%	838	648	29,3%

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	IQ 2026/27 (tys. zł)	IQ 2025/26 (tys. zł)	dynamika	IQ 2026/27 (tys. euro)	IQ 2025/26 (tys. euro)	dynamika
Kapitał własny na początek okresu	136 180	127 123	7,1%	31 748	30 384	4,5%
Kapitał własny na koniec okresu	139 198	129 573	7,4%	32 400	30 546	6,1%

*Wskaźnik EBITDA nie jest definiowany w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w ocenie Zarządu Emitenta stanowi Alternatywny Pomiar Wyników (Alternative Performance Measure) w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415. EBITDA Spółka definiuje jako: wartość zysku (straty) z działalności operacyjnej, powiększonego o amortyzację. EBITDA jest miarą przedstawiającą zdolność Emitenta do generowania gotówki z podstawowej działalności i w ocenie Zarządu dostarcza wartościową informację na temat aktualnej sytuacji finansowej i operacyjnej Spółki. Jest to wskaźnik powszechnie stosowany w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób jego obliczania przez różne spółki może się różnić.

**Nastąpiła zmiana prezentacji danych dotyczących faktoringu za I kwartał roku obrotowego 2025/26. Zmiana stanu zobowiązań z tytułu faktoringu pierwotnie prezentowana w pozycji Przepływy z działalności operacyjnej została przedstawiona w pozycji Przepływy pieniężne z działalności finansowej.

Metoda przeliczania na euro

Wybrane dane finansowe przeliczono na euro zgodnie z metodą przeliczania:

- pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania ze zmian w kapitale własnym przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego (kurs na dzień 30.06.2026 wynosił 1 euro – 4,2963 zł; kurs na dzień 31.03.2026 wynosił 1 euro – 4,2894 zł; kurs na dzień 30.06.2025 wynosił 1 euro – 4,2419 zł; kurs na dzień 31.03.2025 wynosił 1 euro – 4,1839 zł);
- pozycje sprawozdania z wyniku i pozostałych całkowitych dochodów oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla euro obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym (kurs średni w okresie 01.04.2026 – 30.06.2026 wynosił 1 euro – 4,2625 zł; kurs średni w okresie 01.04.2025 – 30.06.2025 wynosił 1 euro – 4,2568 zł).

Przeliczenia dokonano zgodnie ze wskazanymi wcześniej kursami wymiany przez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach złotych przez kurs wymiany.

1.3. Analiza wskaźnikowa

	DANE SKONSOLIDOWANE		DANE JEDNOSTKOWE	
	IQ 2026/27	IQ 2025/26	IQ 2026/27	IQ 2025/26
Wskaźnik rentowności operacyjnej	1,25%	1,70%	1,34%	1,66%
Wskaźnik rentowności EBITDA	2,00%	2,61%	2,08%	2,55%
Wskaźnik rentowności netto	0,69%	0,83%	0,83%	0,83%
Wskaźnik rentowności aktywów	1,93%	-4,30%	1,63%	-4,12%
Wskaźnik płynności bieżącej	1,04	1,01	1,03	1,01
Wskaźnik płynności szybkiej	0,61	0,61	0,61	0,62
Wskaźnik zadłużenia	0,76	0,73	0,76	0,73
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	3,23	2,69	3,24	2,67
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,13	0,16	0,13	0,16
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,11	1,02	1,10	1,02
Wskaźnik rotacji należności (dni)	71	59	72	60
Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług (dni)	88	72	88	73
Wskaźnik rotacji zapasów (dni)	45	39	45	39
Cykl konwersji gotówki (dni)	28	26	28	26

Zaprezentowane powyżej wskaźniki nie są definiowane w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w opinii Zarządu Emitenta stanowią Alternatywne Pomiary Wyników (APM), w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415. Dobór powyższych APM został poprzedzony analizą ich przydatności pod kątem dostarczenia inwestorom wartościowej informacji na temat aktualnej sytuacji finansowej Emitenta. Wskaźniki te ułatwiają ocenę rentowności, płynności, stanu zadłużenia oraz sprawności zarządzania Spółką. Są one powszechnie stosowane w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób ich obliczania przez różne spółki może się różnić.

Metoda obliczania zaprezentowanych wskaźników APM

Wskaźnik rentowności operacyjnej = $\text{zysk (strata) na działalności operacyjnej} / \text{przychody netto ze sprzedaży w danym okresie} \times 100\%$

Wskaźnik rentowności EBITDA = $(\text{zysk lub strata na działalności operacyjnej} + \text{amortyzacja}) / \text{przychody netto ze sprzedaży w danym okresie} \times 100\%$

Wskaźnik rentowności netto = $\text{zysk (strata) netto} / \text{przychody netto ze sprzedaży w danym okresie} \times 100\%$

Wskaźnik rentowności aktywów = $\text{zysk netto za ostatnie cztery kwartały} / \text{aktywa} \times 100\%$

Wskaźnik płynności bieżącej = $\text{aktywa obrotowe} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$

Wskaźnik płynności szybkiej = $(\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}) / \text{zobowiązania krótkoterminowe}$

Wskaźnik zadłużenia = $\text{zobowiązania} / \text{aktywa}$

Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych = $\text{zobowiązania} / \text{kapitały własne}$

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = $\text{zobowiązania długoterminowe} / \text{kapitały własne}$

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi = $(\text{kapitały własne} + \text{zobowiązania długoterminowe}) / \text{aktywa trwałe}$

Wskaźnik rotacji należności = $(\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług}^* / \text{przychody za ostatnie cztery kwartały}) \times 360$

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług = $(\text{średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług}^* / \text{przychody za ostatnie cztery kwartały}) \times 360$

Wskaźnik rotacji zapasów = $(\text{średni stan zapasów}^* / \text{przychody za ostatnie cztery kwartały}) \times 360$

Cykl konwersji gotówki = $\text{wskaźnik rotacji zapasów} + \text{wskaźnik rotacji należności} - \text{wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług}$

*średni stan liczony jest jako: $(\text{stan na początek okresu} + \text{stan na koniec okresu}) / 2$

Uzasadnienie stosowania poszczególnych wskaźników

Wskaźnik rentowności operacyjnej – uwzględnia pozostałą działalność operacyjną przy ocenie rentowności sprzedaży. Wyższa wartość wskaźnika oznacza większą operacyjną efektywność funkcjonowania jednostki. Wskaźnik rentowności operacyjnej jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Wskaźnik rentowności operacyjnej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rentowności EBITDA – informuje o udziale zysku operacyjnego (lub straty), powiększonego o amortyzację w sprzedaży przedsiębiorstwa. Wskaźnik rentowności EBITDA jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Wskaźnik ten jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rentowności netto – wskazuje, jaką część przychodów stanowi zysk netto. Otrzymany wynik informuje o tym, w jakim stopniu sprzedaż jest opłacalna (marża zysku netto) oraz w jaki sposób przedsiębiorstwo zarządza stosunkiem kosztów do przychodów. Wskaźnik rentowności netto jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rentowności aktywów – pozwala na sprawdzenie, w jakim stopniu posiadane aktywa ogółem są zdolne do generowania zysku, natomiast zmiany wartości tego wskaźnika w czasie obrazują tendencję dotyczącą umiejętności Zarządu w zakresie wykorzystania aktywów do generowania dochodu. Wskaźnik rentowności aktywów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik płynności bieżącej – pokazuje, jaka jest zdolność firmy do regulowania krótkoterminowych zobowiązań środkami obrotowymi. Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności finansowej.

Wskaźnik płynności bieżącej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik płynności szybkiej – jest uzupełnieniem wskaźnika płynności bieżącej. Informuje on o możliwościach Spółki do spłaty swoich krótkoterminowych zobowiązań aktywami o wysokiej płynności (z pominięciem zapasów). Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności w krótkim okresie. Wskaźnik płynności szybkiej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia – to miernik finansowy prezentujący stopień zabezpieczenia spłaty zadłużenia majątkiem przedsiębiorstwa. Zmiany wartości wskaźnika zadłużenia w czasie obrazują zmiany poziomu finansowania majątku firmy z kapitału obcego (niższy poziom wskaźnika oznacza spadek finansowania obcego oraz obniżenie ryzyka związanego ze spłatą zobowiązań). Wskaźnik zadłużenia jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych – pozwala mierzyć stopień zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę zobowiązań obcych przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Wskaźnik ten określa możliwość pokrycia zobowiązań kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego – pozwala mierzyć stopień zaangażowania zobowiązań długoterminowych w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę długoterminowych zobowiązań obcych przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Wskaźnik ten określa możliwość pokrycia zobowiązań długoterminowych kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długoterminowego długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik ten jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami własnymi – informuje o udziale środków własnych w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa. Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami własnymi jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rotacji należności – umożliwia analizę (w dniach) cyklu regulowania należności przez kontrahentów Spółki. Wskaźnik rotacji należności jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług – umożliwia analizę okresu (w dniach), jaki jest wymagany do spłaty przez Spółkę jej zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

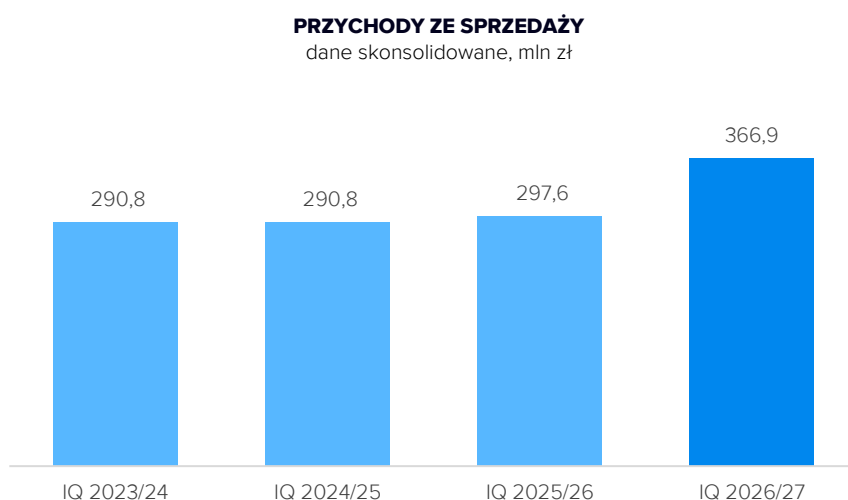
Wskaźnik rotacji zapasów – umożliwia analizę poziomu odnawialności zapasów Spółki (w dniach) w odniesieniu do poziomu sprzedaży. Wskazuje liczbę dni potrzebnych Spółce na odnowienie swoich zapasów dla zrealizowania sprzedaży. Wskaźnik rotacji zapasów jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

Cykl konwersji gotówki – informuje o liczbie dni, w ciągu których dla sfinansowania cyklu operacyjnego przedsiębiorstwa potrzebny jest dodatkowy kapitał, inny niż zobowiązania krótkoterminowe. Cykl konwersji gotówki jest powszechnie stosowany do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Zarząd zdecydował o jego zastosowaniu podczas prezentacji danych finansowych.

2. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

2.1. Omówienie sytuacji ekonomiczno-finansowej

Przychody



W pierwszym kwartale roku obrotowego 2026/27 (kwiecień – czerwiec 2026 r.) przychody na poziomie skonsolidowanym wyniosły 366,9 mln zł (+23% rdr) oraz jednostkowo 365,0 mln zł (+24% rdr). Był to najlepszy pod kątem wartości sprzedaży kwartał w historii Grupy GRODNO.

Przychody Grupy w podstawowym obszarze elektrotechnicznym (tj. bez OZE) w analizowanym okresie wzrosły o 29% rdr. Dane rynkowe wskazują na wzrost produkcji budowlano-montażowej w kwietniu 2026 r. o 4,5% rdr, w maju o 3,9% rdr oraz w czerwcu o 5,2% rdr (źródło danych GUS).

W obszarze OZE odnotowano wyższą rdr aktywność klientów i wzrost przychodów segmentu o 10% rdr.

Nastąpił dalszy wzrost sprzedaży i udziału e-commerce w przychodach Grupy, a także liczby obsługiwanych w tym kanale klientów, m.in. w związku z rozwojem usługi AiGRODNO.

Dane skonsolidowane, mln zł	IQ 2026/27	IQ 2025/26	dynamika
Przychody ze sprzedaży GRODNO (dane skonsolidowane)	366,9	297,6	23%
OZE	98,6	89,5	10%
E-commerce	62,8	42,3	48%

Pozostałe przychody operacyjne Grupy w pierwszym kwartale 2026/27 wyniosły 6,3 mln zł wobec 1,5 mln zł w analogicznym okresie przed rokiem, a ich wzrost był związany z rozwiązaniem części odpisu na zapas pomp ciepła.

Koszty

W pierwszym kwartale roku obrotowego 2026/27 skonsolidowane koszty operacyjne bez wartości sprzedanych towarów i materiałów wzrosły o 18% rdr i wyniosły 51,7 mln zł. Złożył się na to przede wszystkim wzrost kosztów usług obcych o 28% rdr do wartości 16,5 mln zł. Drugim istotnym czynnikiem był wzrost kosztów świadczeń pracowniczych o 12% rdr do wartości 27,5 mln zł.

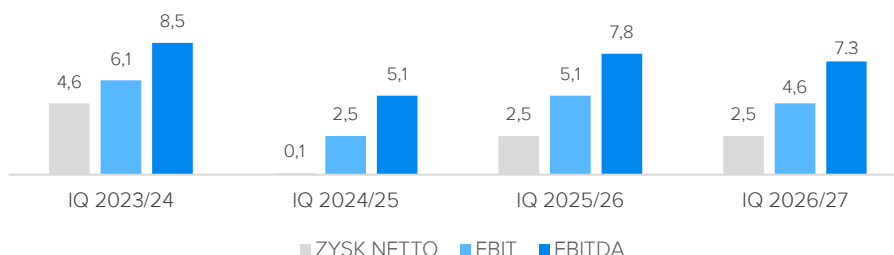
Wartość sprzedanych towarów i materiałów wyniosła 316,0 mln zł, rosnąc o 27% rdr w związku z wyższym o 23% rdr poziomem sprzedaży Grupy.

Koszty finansowe Grupy w analizowanym okresie spadły o 32% rdr do wartości 1,5 mln zł, co wynikało głównie ze spadku kosztów obsługi zadłużenia.

W ujęciu jednostkowym, kluczowe pozycje kosztowe GRODNO S.A. wykazywały zbliżone tendencje do omówionych powyżej pozycji skonsolidowanych.

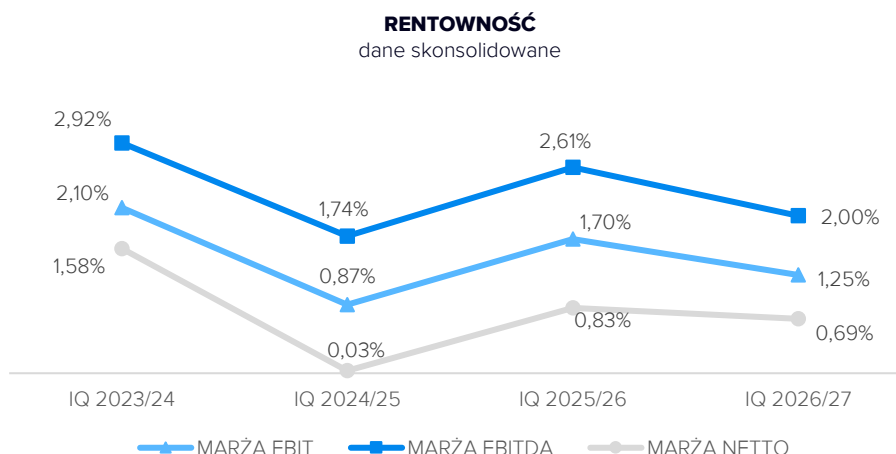
Wyniki

POZYCJE WYNIKOWE
dane skonsolidowane, mln zł



W pierwszym kwartale 2026/27 skonsolidowany wynik EBITDA (zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja) wyniósł 7,3 mln zł (-6% rdr), zysk z działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł 4,6 mln zł (-10% rdr) oraz zysk netto wyniósł 2,5 mln zł (+3% rdr). Jednostkowo wynik EBITDA ukształtował się na poziomie 7,6 mln zł (+1% rdr), zysk operacyjny 4,9 mln zł (+0% rdr) oraz zysk netto 3,0 mln zł (+23% rdr).

Na poziom pozycji wynikowych w analizowanym okresie w dużym stopniu wpłynął wzrost łącznych kosztów operacyjnych. Wyniki Grupy pozostawały również pod presją silnej konkurencji cenowej.



Bilans

Suma bilansowa na poziomie skonsolidowanym według stanu na dzień 30 czerwca 2026 r. wyniosła 594,8 mln zł i była o 56,0 mln zł wyższa wobec stanu na dzień 31 marca 2026 r. (+10%).

Aktywa trwałe Grupy wyniosły 143,2 mln zł i nie wykazały istotnej zmiany (-1%).

Aktywa obrotowe wzrosły o 57,4 mln zł do wartości 451,7 mln zł (+15%), na co złożył się przede wszystkim wzrost zapasów bieżących o 48,0 mln zł do wartości 185,7 mln zł. W tej kategorii aktywów wzrósł również stan należności z tytułu dostaw i usług o 8,7 mln zł do wartości 258,9 mln zł (+3%).

Po stronie pasywów Grupy, kapitał własny według stanu na dzień 30 czerwca 2026 r. wyniósł 140,8 mln zł i wzrósł o 2,5 mln zł wobec stanu na dzień 31 marca 2026 r. (+2%), w związku z dodatnim wynikiem finansowym.

Zobowiązania długoterminowe na poziomie skonsolidowanym wyniosły 18,1 mln zł i wzrosły o 0,5 mln zł wobec stanu na dzień 31 marca 2026 r. (+3%). W tej kategorii zobowiązań odnotowano m.in. spadek kredytów i pożyczek o 0,7 mln zł, przy wzroście zobowiązań z tytułu leasingu o 1,0 mln zł.

Zobowiązania krótkoterminowe Grupy wzrosły o 53,1 mln zł do wartości 436,0 mln zł (+14%), na co złożyły się głównie:

- wzrost krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 45,6 mln zł do wartości 337,9 mln zł (+16%),
- wzrost krótkoterminowych innych zobowiązań finansowych o 15,7 mln zł do wartości 49,1 mln zł (+47%), związany z większym wykorzystaniem finansowania w postaci faktoringu odwrotnego,
- spadek krótkoterminowych kredytów i pożyczek o 8,0 mln zł do wartości 42,8 mln zł w związku ze zmniejszeniem zadłużenia w postaci kredytu w rachunku bieżącym.

W ujęciu jednostkowym kluczowe pozycje bilansu GRODNO S.A. wykazywały zbliżone tendencje do omówionych powyżej pozycji skonsolidowanych.

Na dzień 30 czerwca 2026 r. Grupa dysponowała wolnymi środkami w ramach kredytu w rachunku bieżącym.

2.2. Zdarzenia, które miały istotny wpływ na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie oraz zdarzenia po zakończeniu prezentowanego okresu, które nie zostały odzwierciedlone w sprawozdaniu finansowym

Główne czynniki, które wpłynęły na działalność Emitenta i Grupy Kapitałowej w analizowanym okresie zostały przedstawione w pkt. 2.1. Ponadto do istotnych zdarzeń należy zaliczyć:

a) Zawarcie umowy zakupu hurtowni elektrotechnicznych

W dniu 6 sierpnia 2026 r. Zarząd Emitenta zawarł umowę zakupu składników działalności operacyjnej przedsiębiorstwa prowadzącego sieć hurtowni elektrotechnicznych (raport ESPI 20/2026 z dnia 6 sierpnia 2026 r.).

Zawarta umowa zakłada przejęcie działalności około 10 hurtowni, których potencjał przychodowy Spółka szacuje łącznie na 60 mln zł rocznie.

Finalizacja transakcji, po spełnieniu warunków przewidzianych w umowie, planowana jest na koniec sierpnia 2026 r.

Planowane przejęcie umożliwi Spółce rozwinięcie działalności o nowe lokalizacje na terenie Polski, w tym w miastach, w których Spółka nie była wcześniej obecna. Będzie elementem realizacji założeń strategicznych Spółki związanych z rozwojem sieci sprzedaży i nowoczesnych kanałów dystrybucji, w tym rozwiązań cyfrowych realizowanych w ramach projektu AiGRODNO.

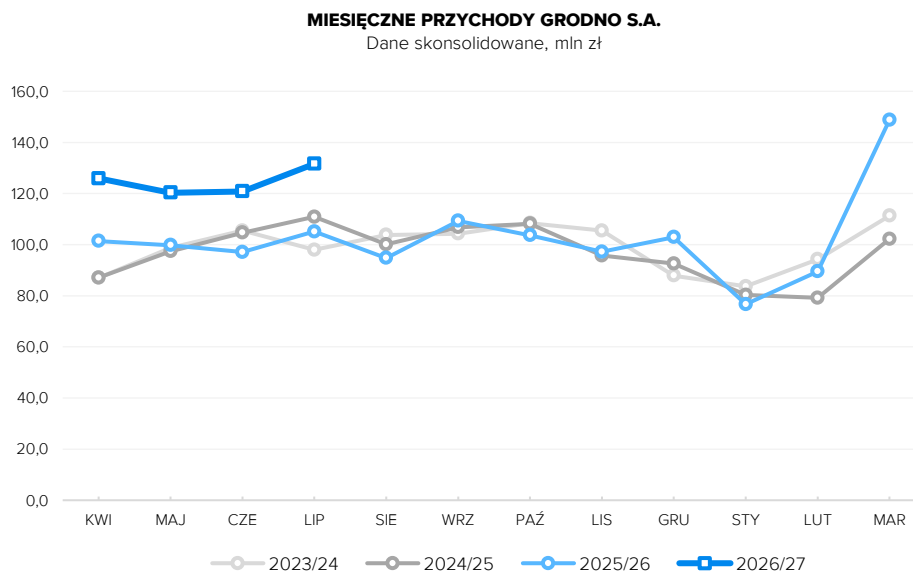
b) Szacunkowe przychody za lipiec 2026 r.

Szacunkowe przychody za styczeń 2026 r., zgodnie z raportem ESPI 19/2026:

Dane skonsolidowane, mln zł	lipiec 2026	lipiec 2025	dynamika	kwiecień - lipiec 2026	kwiecień - lipiec 2025	dynamika
Przychody ze sprzedaży	131,6	105,1	25%	498,6	402,7	24%
OZE	34,5	27,2	27%	133,1	116,7	14%
E-commerce	23,9	15,1	58%	86,7	57,4	51%

W lipcu 2026 r. Grupa zwiększyła przychody we wszystkich głównych obszarach działalności. Kluczowym czynnikiem wzrostu była sprzedaż w segmencie OZE i rozwiązań z zakresu infrastruktury energetycznej.

Ponadto w analizowanym okresie wystąpił dalszy wzrost sprzedaży i udziału e-commerce w przychodach Grupy, a także liczby obsługiwanych w tym kanale klientów, m. in. w związku z rozwojem usługi AiGRODNO.



2.3. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej jednego kwartału

Na działalność i wyniki Grupy w najbliższych kwartałach wpływ będą miały następujące czynniki:

Wewnętrzne

- optymalizacja procesów operacyjnych wewnątrz Grupy,
- dalsza optymalizacja kosztów logistyki i magazynowania,
- wzrost udziału sprzedaży w kanale internetowym B2B,
- wsparcie procesu sprzedaży dzięki systemowi CRM,
- rozwój nowych segmentów produktowych,
- implementacja rozwiązań AI, zgodnie ze strategią GRODNO.

Zewnętrzne

- dynamika branży budowlano-montażowej i przemysłowej,
- utrzymanie dofinansowań w programach wpływających na możliwość realizacji projektów w obszarze efektywności energetycznej,
- poziom hurtowych cen modułów fotowoltaicznych na światowych rynkach,
- stopień absorpcji funduszy UE,
- przyspieszenie procesów konsolidacyjnych rynku elektrotechnicznego,
- sytuacja na rynku pracy,
- sytuacja gospodarcza, w tym potencjalny dalszy wzrost cen w gospodarce,
- wahania kursów walut i cen surowców, poziom inflacji i stóp procentowych.

2.4. Stanowisko Zarządu w sprawie możliwości zrealizowania prognoz finansowych

Emitent nie publikował prognoz na bieżący rok obrotowy.

3. PODSTAWOWE INFORMACJE

3.1. Grupa Kapitałowa GRODNO

3.1.1. Profil działalności

GRODNO jest największym polskim dystrybutorem elektrotechniki. Grupa dostarcza produkty, rozwiązania techniczne i usługi dla budownictwa, infrastruktury, energetyki i przemysłu, obsługując wykonawców i instalatorów, dystrybutorów, producentów maszyn i urządzeń, zakłady przemysłowe, służby utrzymania ruchu oraz inwestorów.

GRODNO łączy ogólnopolską sieć sprzedaży, nowoczesne zaplecze logistyczne, szeroką ofertę produktową, kompetencje techniczne i projektowe oraz kanały cyfrowe. Model ten umożliwia obsługę zarówno bieżących potrzeb klientów, jak i większych projektów inwestycyjnych oraz dostaw na potrzeby produkcji i utrzymania ruchu.

Grupa prowadzi działalność głównie w Polsce, a poprzez spółkę zależną GRODNO ADRIA d.o.o. jest również obecna na rynku chorwackim. Sprzedaż realizowana jest w modelu omnichannel, łączącym sieć 92 oddziałów, zespoły handlowe i techniczne, platformę e-commerce oraz cyfrowe kanały obsługi klienta.

Rozwój Grupy koncentruje się na łączeniu wieloletnich kompetencji w elektrotechnice z rozwiązaniami odpowiadającymi na potrzeby transformacji energetycznej i cyfrowej. Ważnym elementem tego modelu jest AiGRODNO, rozwijane jako system zarządzania przedsiębiorstwem nowej generacji, integrujący ludzi, agentów sztucznej inteligencji, dane i systemy biznesowe.

GRODNO rozwija się w kierunku nowoczesnej organizacji technologiczno-dystrybucyjnej, wspierającej klientów w elektryfikacji, automatyzacji, cyfryzacji oraz efektywnym zarządzaniu energią.

Na przestrzeni kilkunastu lat, sieć oddziałów uległa istotnemu rozwojowi, który był możliwy dzięki efektywnemu wydatkowaniu środków własnych, jak również środków pozyskanych z niepublicznej emisji akcji serii B, poprzedzającej debiut Spółki w Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect oraz emisji akcji serii C i D, poprzedzających debiut na rynku regulowanym GPW.

3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej

GRODNO S.A. jest jednostką dominującą w Grupie Kapitałowej GRODNO, która na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania obejmuje spółki zależne INEGRO Sp. z o.o. i GRODNO ADRIA d.o.o. Wszystkie spółki zależne podlegają konsolidacji metodą pełną.

Podmiot zależny	Siedziba	KRS REGON NIP	Udział w kapitale zakładowym (pośrednio i bezpośrednio)	Udział głosów na zgromadzeniu wspólników/WZ (pośrednio i bezpośrednio)	Wartość kapitału zakładowego
INEGRO Sp. z o.o.	Warszawa ul. Dobra 26/6A	KRS 0000529053 REGON 147487287 NIP 5342500748	100%	100%	4 946 150 zł
GRODNO ADRIA d.o.o.	Rijeka, Chorwacja, Škurinjska cesta 1	MBS: 040463495 OIB: 56587857818	100%	100%	2 600 euro

3.1.3. Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta i wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej

W okresie objętym raportem oraz po jego zakończeniu nie wystąpiły.

3.1.4. Strategia Grupy Kapitałowej

W dniu 1 października 2025 r. Zarząd Spółki przyjął, a Rada Nadzorcza zatwierdziła strategię rozwoju Grupy GRODNO na lata obrotowe 2025/26–2029/30. Strategia zakłada budowę długoterminowej wartości dla akcjonariuszy poprzez wzrost skali działalności, poprawę rentowności oraz transformację GRODNO w nowoczesną organizację technologiczno-dystrybucyjną.

Strategia została oparta na dwóch długoterminowych trendach kształtujących rynek elektrotechniczny i energetyczny: rozwoju sztucznej inteligencji oraz transformacji energetycznej. Zmiany te wpływają na sposób funkcjonowania przedsiębiorstw, realizacji procesów biznesowych oraz projektowania, budowy i eksploatacji infrastruktury technicznej.

GRODNO wykorzystuje potencjał obu obszarów, łącząc kompetencje handlowe, logistyczne, energetyczne i cyfrowe. Sztuczna inteligencja wspiera rozwój nowego modelu obsługi klientów i organizacji pracy, natomiast transformacja energetyczna poszerza zakres produktów, usług i kompetencji oferowanych przez Grupę

Strategia rozwoju opiera się na pięciu filarach:

1. Obsługa klienta wspierana sztuczną inteligencją – wdrażanie narzędzi AI wspierających klientów i pracowników w procesach sprzedaży, doboru produktów i obsługi zamówień.
2. Inteligentna logistyka – rozwój automatyzacji, robotyzacji i rozwiązań opartych na danych w celu zwiększania efektywności oraz elastyczności łańcucha dostaw.
3. Partner transformacji energetycznej – rozwijanie kompetencji i oferty wspierającej klientów w obszarze odnawialnych źródeł energii, magazynowania energii, HVAC, elektromobilności oraz efektywności energetycznej.
4. Ekosystem i partnerstwo – integracja producentów, klientów, inwestorów, instytucji finansowych, dostawców technologii i partnerów logistycznych w ramach wspólnego środowiska współpracy.
5. Zrównoważony rozwój – odpowiedzialne prowadzenie biznesu, ograniczanie wpływu na środowisko oraz rozwój społecznej odpowiedzialności organizacji.

Realizacja strategii koncentruje się na:

- zwiększaniu udziału w rynku,
- dynamicznym rozwoju sprzedaży cyfrowej,
- transformacji technologicznej Grupy opartej na sztucznej inteligencji,
- wzmacnianiu pozycji GRODNO jako partnera transformacji energetycznej,
- poprawie efektywności operacyjnej i logistycznej,
- rozwijaniu trwałych relacji z klientami i partnerami biznesowymi.

Sztuczna inteligencja

Sztuczna inteligencja jest jednym z głównych narzędzi transformacji technologicznej Grupy. Jej wykorzystanie ma zwiększać produktywność organizacji, poprawiać jakość obsługi klientów oraz umożliwiać wzrost skali działalności bez proporcjonalnego wzrostu kosztów.

Kluczowym elementem tej transformacji jest AiGRODNO, rozwijane jako system zarządzania przedsiębiorstwem nowej generacji. AiGRODNO łączy pracowników, wyspecjalizowanych agentów sztucznej inteligencji, dane i systemy biznesowe we wspólnym środowisku realizacji zadań i procesów.

Współpraca ludzi i agentów AI zmienia sposób funkcjonowania organizacji, zwiększając szybkość podejmowania działań, dostępność wiedzy oraz efektywność procesów. AiGRODNO stanowi fundament nowoczesnego modelu dystrybucji i budowy długoterminowej przewagi konkurencyjnej Grupy.

Transformacja energetyczna

Drugim kierunkiem wzrostu jest transformacja energetyczna, stanowiąca naturalne rozszerzenie podstawowej działalności GRODNO. Fundamentem oferty pozostaje elektrotechnika, uzupełniana o rozwiązania związane z wytwarzaniem, magazynowaniem, dystrybucją, pomiarem, sterowaniem i efektywnym wykorzystaniem energii.

GRODNO wykorzystuje doświadczenie w elektrotechnice do rozwoju kompleksowej oferty nowoczesnych rozwiązań energetycznych, obejmującej fotowoltaikę, magazyny energii, pompy ciepła, elektromobilność, systemy HVAC oraz rozwiązania do monitorowania, sterowania i zarządzania energią.

Połączenie dojrzałego biznesu elektrotechnicznego z nowoczesnymi technologiami energetycznymi pozwala Grupie kompleksowo wspierać klientów w realizacji inwestycji i wzmacnia pozycję GRODNO jako partnera transformacji energetycznej.

Realizacja strategii ma umożliwić osiągnięcie do końca roku obrotowego 2029/30 przychodów na poziomie 2 mld zł, rentowności EBITDA nie niższej niż 5% oraz realizację programu inwestycyjnego o wartości około 120 mln zł. Środki te zostaną przeznaczone przede wszystkim na rozwój infrastruktury logistycznej i handlowej, automatyzację procesów, wdrażanie rozwiązań cyfrowych oraz rozwój nowych obszarów działalności.

Dokument zawierający opis głównych założeń powyższej strategii jest dostępny na stronie:

<https://www.grodno.pl/espi-28-2025-strategia-grodno-s-a-na-lata-2025-26-2029-2030>

3.2. Jednostka dominująca

3.2.1. Podstawowe informacje korporacyjne

NAZWA (FIRMA)	Grodno Spółka Akcyjna
FORMA PRAWNA	Spółka Akcyjna
KRAJ SIEDZIBY	Polska
SIEDZIBA	Michałów-Grabina
ADRES	ul. Kwiatowa 14, 05-126 Michałów-Grabina
KRS	0000341683
NUMER TELEFONU	+48 22 772 45 15
ADRES INTERNETOWY	www.grodno.pl
KONTAKT DLA INWESTORÓW	ri@grodno.pl



Członkostwo w organizacjach



Utworzenie Spółki

GRODNO S.A. powstała w wyniku przekształcenia poprzednika prawnego Spółki GRODNO Sp. z o. o. w Spółkę akcyjną. Przekształcenie nastąpiło 20 listopada 2009 r., tj. w dniu postanowienia o wpisaniu przekształconej Spółki do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sadowego pod numerem KRS: 0000341683 (sygn. akt WA.XIV NS-REJ.KRS/33952/13/5 60). Czas trwania Spółki jest nieoznaczony.

Kapitał podstawowy

Kapitał podstawowy Emitenta dzieli się na 15.381.861 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda, w tym:

- 10 000 000 akcji imiennych serii A
- 2 300 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B
- 1 881 861 akcji zwykłych na okaziciela serii C
- 1 200 000 akcji zwykłych na okaziciela serii D

Dodatkowe dokumenty dotyczące Spółki

Na stronie internetowej Spółki www.grodno.pl w zakładce Inwestorzy udostępniono następujące dokumenty:

- Statut Emitenta,
- Regulamin Rady Nadzorczej,
- Polityka Wynagrodzeń Zarządu i Rady Nadzorczej,
- prospekt emisyjny sporządzony w związku z ubieganiem się o dopuszczenie akcji serii B, C, D do obrotu na rynku regulowanym GPW,
- historyczne informacje finansowe.

Informacje o zrealizowanej strategii podatkowej za lata podatkowe 2020/21, 2021/22, 2022/23 i 2023/24 znajdują się na stronie internetowej www.grodno.pl w zakładce Inwestorzy / Dokumenty korporacyjne.

3.2.2. Zarząd i Rada Nadzorcza

Zarząd

Obecny skład Zarządu GRODNO S.A.:

- Andrzej Jurczak – Prezes Zarządu
- Marcin Gardas – Wiceprezes Zarządu
- Paweł Siwek – Członek Zarządu

Rada Nadzorcza

Obecny skład Rady Nadzorczej GRODNO S.A.:

- Romuald Wojtkowiak – Przewodniczący Rady Nadzorczej, Sekretarz Rady Nadzorczej
- Rafał Skowroński – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Beata Pniewska-Prokop – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Filipowski – Członek Rady Nadzorczej
- Arkadiusz Mastalerek – Członek Rady Nadzorczej

Komitety Audytu:

- Romuald Wojtkowiak – Przewodniczący Komitetu Audytu
- Beata Pniewska-Prokop – Członek Komitetu Audytu
- Rafał Skowroński – Członek Komitetu Audytu

Romuald Wojtkowiak, Beata Pniewska-Prokop, Rafał Skowroński i Arkadiusz Mastalerek spełniają kryteria niezależności od Spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze Spółką w rozumieniu art. 129 ust. 3 Ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym z dnia 11 maja 2017 r.

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką

- W dniu 14 kwietnia 2026 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę, zgodnie z którą w skład Zarządu Spółki został powołany Pan Paweł Siwek, któremu powierzono funkcję Członka Zarządu Spółki. Podjęto również uchwałę nr 5 w sprawie zmiany statutu Spółki – uchwała z wykazem zmian została opublikowana w dniu 14 kwietnia 2026 r. raportem ESPI 11/2026 i jest dostępna na stronie: <https://www.grodno.pl/espi-11-2026-tresc-uchwal-podjetych-przez-nadzwyczajne-walne-zgromadzenie-w-dniu-14-kwietnia-2026-r>
Trwa proces rejestracji powyższych zmian w KRS.
- W dniu 15 kwietnia 2026 r. Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, dokonał rejestracji zmian w statucie Spółki wprowadzonych Uchwałą nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 12 marca 2026 r. O rejestracji Zarząd poinformował raportem ESPI 14/2026 w dniu 22 kwietnia 2026 r. Wykaz zmian jest dostępny na stronie: <https://www.grodno.pl/espi-14-2026-rejestracja-przez-sad-zmian-w-statucie>

W okresie objętym raportem i po jego zakończeniu nie wystąpiły inne zmiany w zasadach zarządzania.

3.2.3. Akcjonariat

Tabela poniżej przedstawia akcjonariuszy Spółki posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki według stanu na dzień przekazania niniejszego raportu, wraz ze wskazaniem zmian od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego (23 lipca 2026 r.), zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu.

Akcyonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale	Liczba głosów	% udział głosów	Zmiana w okresie (szt. akcji)	Zmiana w okresie (liczba głosów)
Jarosław Jurczak*	5 070 841	32,97%	10 070 841	39,68%	Bez zmian	Bez zmian
Andrzej Jurczak	3 048 821	19,82%	6 071 321	23,92%	Bez zmian	Bez zmian
Monika Jurczak	1 999 321	13,00%	3 976 821	15,67%	Bez zmian	Bez zmian
Pozostali	5 262 878	34,21%	5 262 878	20,73%	Bez zmian	Bez zmian
Razem	15 381 861	100,00%	25 381 861	100,00%		

*w tym 1 801 szt. akcji posiadanych pośrednio przez Fundację Rodzinną AJFKA Jurczak w organizacji.

Zestawienie stanu posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta

Poniższa tabela przedstawia akcje Spółki będące w posiadaniu, pośrednio lub bezpośrednio, członków Zarządu i Rady Nadzorczej na dzień sporządzenia niniejszego raportu, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego (23 lipca 2026 r.).

Osoba	Funkcja	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana w okresie (szt. akcji)
Andrzej Jurczak	Prezes Zarządu	3 048 821	19,82%	Bez zmian
Marcin Gardas	Wiceprezes Zarządu	57 489	0,37%	Bez zmian
Paweł Siwek	Członek Zarządu	0	0,00%	Bez zmian
Romuald Wojtkowiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Rafał Skowroński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Beata Pniewska-Prokop	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Tomasz Filipowski	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian
Arkadiusz Mastalerek	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	Bez zmian

Informacje o znanych Emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Według wiedzy Emitenta nie istnieją.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W Spółce nie funkcjonuje system kontroli akcji pracowniczych.

Informacja o akcjach własnych posiadanych przez Emitenta

Emitent nie posiada akcji własnych.

3.2.4. Zatrudnienie

Zatrudnienie Emitenta według rodzaju zatrudnienia:

Na dzień	Liczba osób	Umowa o pracę	Umowa zlecenia	Umowa o dzieło
30.06.2026	672	661	11	0
30.06.2025	674	664	10	0

Zatrudnienie na umowę o pracę według pełnionych funkcji w Spółce.

Na dzień	Zarząd i Dyrekcja	Administracja	Pozostali pracownicy
30.06.2026	137	57	467
30.06.2025	134	62	468

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej GRODNO, uwzględniające pracowników spółek GRODNO, INEGRO, GRODNO ADRIA na dzień 30 czerwca 2026 r. z tytułu umów o pracę wyniosło 665 osób, a wraz z umowami o dzieło i zleceniami 676 osób.

4. OPIS DZIAŁALNOŚCI

4.1. Podstawowa działalność Grupy GRODNO

Grupa GRODNO jest największym polskim dystrybutorem elektrotechniki. Prowadzi działalność głównie na rynku polskim poprzez ogólnopolską sieć sprzedaży. Grupa jest również obecna w Chorwacji, gdzie działalność prowadzi spółka zależna GRODNO ADRIA d.o.o. z siedzibą w Rijeci.

Grupa dostarcza produkty, rozwiązania techniczne i usługi dla klientów działających na rynkach budownictwa mieszkaniowego i niemieszkaniowego, infrastruktury, energetyki oraz przemysłu. Głównymi grupami odbiorców są wykonawcy i instalatorzy, dystrybutorzy, przedsiębiorstwa przemysłowe, służby utrzymania ruchu oraz inwestorzy realizujący projekty budowlane, infrastrukturalne i energetyczne.

Oferta GRODNO obejmuje około 250 tys. produktów, z których 40 tys. jest dostępnych z dostawą w ciągu 24 godzin. Z oferty Grupy korzysta blisko 100 tys. klientów biznesowych rocznie. Skala asortymentu, jego dostępność oraz zróżnicowana baza klientów umożliwiają Grupie kompleksową obsługę zarówno bieżących potrzeb wykonawców i instalatorów, jak i dużych projektów inwestycyjnych.

Oferta Grupy obejmuje produkty, rozwiązania i usługi z zakresu elektrotechniki i elektroinstalacji, energetyki i zarządzania energią, automatyki przemysłowej i budynkowej, teletechniki i systemów niskoprądowych, odnawialnych źródeł i magazynowania energii, oświetlenia, elektromobilności oraz techniki grzewczej, wentylacyjnej i klimatyzacyjnej.

W szczególności obejmuje:

- kable, przewody i systemy prowadzenia tras kablowych,
- instalacje fotowoltaiczne, falowniki i magazyny energii,
- aparaturę elektryczną, rozdzielnice, systemy zasilania i rozdziału energii,
- osprzęt elektroinstalacyjny i zabezpieczenia,
- źródła światła, oprawy oraz systemy sterowania oświetleniem,
- rozwiązania automatyki przemysłowej, energetycznej i budynkowej,
- systemy pomiaru, monitorowania, sterowania i zarządzania energią,
- rozwiązania teletechniczne, teleinformatyczne, alarmowe, przeciwpożarowe, monitoringu i kontroli dostępu,
- pompy ciepła, systemy ogrzewania, wentylacji i klimatyzacji,
- stacje ładowania pojazdów elektrycznych i infrastrukturę elektromobilności,
- narzędzia, mierniki, wyposażenie techniczne i produkty BHP.

Oferta odpowiada na potrzeby związane z budową, modernizacją i utrzymaniem instalacji technicznych, zasilaniem i rozdziałem energii, jej wytwarzaniem i magazynowaniem, automatyzacją procesów, transmisją danych, bezpieczeństwem technicznym oraz poprawą efektywności energetycznej budynków, infrastruktury i zakładów przemysłowych. GRODNO zaopatruje także producentów maszyn i urządzeń, integratorów systemów oraz zakłady produkcyjne, dostarczając komponenty elektrotechniczne, automatykę przemysłową, aparaturę sterowniczą i rozwiązania energoelektroniczne na potrzeby produkcji oraz utrzymania ruchu.

GRODNO świadczy usługi doradcze, techniczne i projektowe. Obejmują one dobór produktów i rozwiązań, projektowanie instalacji, audyty, doradztwo w zakresie efektywności energetycznej, wsparcie techniczne przy realizacji inwestycji oraz obsługę gwarancyjną i pogwarancyjną. W wybranych obszarach GRODNO

uczestniczy w całym procesie realizacji projektu, od określenia potrzeb i przygotowania rozwiązania, przez dostawę i wdrożenie, po finansowanie i serwis.

Działalność handlowa prowadzona jest w modelu omnichannel, łączącym ogólnopolską sieć 92 oddziałów, zespoły handlowe i techniczne, platformę e-commerce oraz cyfrowe kanały obsługi klienta. Sieć obejmuje 80 oddziałów własnych i 12 placówek franczyzowych w Polsce. Zaopatrzenie sieci i realizację dostaw wspiera Centrum Dystrybucji w Małopolu.

Taki model pozwala łączyć lokalną obecność i bezpośrednie relacje z klientami z centralnym zarządzaniem asortymentem, zapasem i logistyką.

4.2. Model biznesowy

Model biznesowy Grupy GRODNO opiera się na łączeniu producentów rozwiązań elektrotechnicznych i technologicznych z szeroką, rozproszoną bazą klientów profesjonalnych. Grupa zapewnia dostęp do produktów wielu marek, wiedzy technicznej, lokalnego wsparcia handlowego, finansowania kupieckiego oraz usług logistycznych i cyfrowych.

Dla klientów GRODNO pełni rolę kompleksowego partnera zakupowego i technicznego. Umożliwia konsolidację zakupów produktów pochodzących od wielu producentów, zapewnia ich dostępność oraz wspiera dobór rozwiązań dostosowanych do konkretnej inwestycji, instalacji, maszyny lub procesu produkcyjnego. Dla producentów Grupa stanowi kanał dotarcia do szerokiej bazy klientów poprzez ogólnopolską sieć sprzedaży, kanały cyfrowe oraz wyspecjalizowane zespoły handlowe i techniczne.

Model biznesowy tworzą następujące, wzajemnie uzupełniające się elementy:

4.2.1. Kompleksowa oferta wielu producentów

GRODNO współpracuje z szeroką i zdywersyfikowaną grupą producentów krajowych i zagranicznych, w tym z liderami poszczególnych segmentów rynku oraz wiodącymi markami o globalnym zasięgu. Zapewnia to klientom dostęp do sprawdzonych technologii, szerokiego wyboru produktów i rozwiązań odpowiadających zróżnicowanym wymaganiom technicznym. Wielomarkowy charakter oferty pozwala dobierać rozwiązania do specyfiki zastosowania, budżetu oraz warunków realizacji danego projektu.

4.2.2. Zdywersyfikowana baza klientów

GRODNO obsługuje szeroką i zróżnicowaną bazę klientów biznesowych. Głównymi odbiorcami Grupy są wykonawcy i instalatorzy, dystrybutorzy, producenci maszyn i urządzeń, integratorzy systemów, przedsiębiorstwa przemysłowe, służby utrzymania ruchu oraz inwestorzy realizujący projekty budowlane, infrastrukturalne i energetyczne.

Zróżnicowanie klientów pod względem profilu działalności, skali oraz obsługiwanych rynków ogranicza zależność Grupy od pojedynczych odbiorców i segmentów gospodarki. W roku obrotowym 2025/26 udział żadnego klienta nie przekraczał 10% przychodów ze sprzedaży Grupy. Największą grupę odbiorców stanowili wykonawcy, odpowiadający za 60% skonsolidowanej sprzedaży.

Model działalności GRODNO umożliwia obsługę zarówno bieżących potrzeb zakupowych klientów, jak i dostaw realizowanych w ramach większych projektów inwestycyjnych, produkcji przemysłowej oraz utrzymania ruchu.

4.2.3. Omnichannel i lokalna obecność

Sprzedaż prowadzona jest w modelu omnichannel, łączącym sieć oddziałów, zespoły handlowe i techniczne, platformę e-commerce oraz cyfrowe kanały obsługi klienta.

Sieć sprzedaży obejmuje 92 oddziały w Polsce, w tym 80 oddziałów własnych i 12 placówek franczyzowych. Grupa prowadzi także działalność na rynku chorwackim poprzez spółkę zależną GRODNO ADRIA d.o.o.

Oddziały zapewniają bezpośredni kontakt z klientem, znajomość lokalnych rynków oraz dostępność podstawowego asortymentu. Handlowcy i specjaliści techniczni wspierają klientów w doborze produktów i realizacji projektów. Kanały cyfrowe umożliwiają dostęp do oferty, informacji i obsługi niezależnie od miejsca i czasu.

Poszczególne kanały nie funkcjonują jako odrębne modele sprzedaży, lecz tworzą wspólne środowisko obsługi klienta. Proces zakupowy może rozpocząć się w kanale cyfrowym, być kontynuowany przy wsparciu handlowca lub specjalisty technicznego, a zakończyć się dostawą do klienta albo odbiorem w oddziale.

4.2.4. Logistyka i dostępność produktów

Zaplecze logistyczne łączy centralne zarządzanie zapasem z lokalną dostępnością produktów. Centrum Dystrybucji w Małopoli zaopatruje sieć oddziałów oraz wspiera realizację dostaw do klientów na terenie całego kraju.

Centralizacja zakupów, zapasu i logistyki pozwala wykorzystywać efekty skali, natomiast magazyny lokalne umożliwiają szybką obsługę klientów w poszczególnych regionach. Model ten ma szczególne znaczenie dla instalatorów, wykonawców i służb utrzymania ruchu, dla których dostępność produktu oraz termin realizacji dostawy bezpośrednio wpływają na możliwość prowadzenia prac.

Grupa organizuje zarówno regularne dostawy zaopatrzeniowe, jak i dostawy związane z realizacją konkretnych inwestycji. Obsługa logistyczna obejmuje również możliwość odbioru produktów w oddziałach oraz dostawę bezpośrednio do miejsca wskazanego przez klienta.

4.2.5. Kompetencje techniczne i usługi

Istotnym elementem modelu biznesowego jest połączenie dystrybucji produktów z wiedzą techniczną i usługami. Grupa wspiera klientów w doborze produktów i systemów, projektowaniu rozwiązań, analizie efektywności energetycznej, realizacji inwestycji oraz obsłudze gwarancyjnej i pogwarancyjnej.

Kompetencje techniczne obejmują między innymi elektrotechnikę, energetykę, automatykę przemysłową i energetyczną, oświetlenie, odnawialne źródła i magazynowanie energii, HVAC, elektromobilność oraz rozwiązania dla przemysłu. Zasoby kompetencyjne Grupy tworzą doradcy techniczni i handlowi w sieci sprzedaży oraz wyspecjalizowane zespoły produktowe, wspierane programami szkoleniowymi realizowanymi we współpracy z producentami.

Wiedza techniczna pozwala Grupie uczestniczyć w większej części procesu zakupowego i inwestycyjnego — od rozpoznania potrzeb i przygotowania rozwiązania, przez dobór oraz dostawę produktów, po wsparcie wdrożenia i eksploatacji. Zaangażowanie na wczesnym etapie projektu, przed sformułowaniem specyfikacji, ogranicza sprowadzenie relacji z klientem wyłącznie do kryterium cenowego i zwiększa udział Grupy w portfelu zakupowym odbiorcy. Kompetencje doradcze stanowią tym samym istotny czynnik utrzymania rentowności w warunkach postępującej cyfryzacji i transparentności cenowej rynku dystrybucji.

4.2.6. Technologia i dane

Technologia łączy sprzedaż, obsługę klienta, wiedzę produktową i logistykę. Platforma e-commerce, systemy biznesowe oraz AiGRODNO wspierają dostęp do informacji, sprzedaż cyfrową, wykorzystanie danych i automatyzację procesów.

AiGRODNO jest rozwijane jako system zarządzania przedsiębiorstwem nowej generacji, łączący ludzi, wyspecjalizowanych agentów sztucznej inteligencji, dane oraz wykorzystywane przez Grupę systemy biznesowe. Rozwiązanie wspiera klientów, zwiększa produktywność pracowników i umożliwia stopniową automatyzację procesów.

Technologia uzupełnia relacyjny model działalności GRODNA. Jej rolą jest zwiększanie dostępności obsługi, skracanie czasu realizacji zadań oraz umożliwianie wzrostu skali działalności bez proporcjonalnego wzrostu zasobów.

Model biznesowy GRODNA tworzy wartość poprzez połączenie:

- szerokiej i wielomarkowej oferty,
- dostępności produktów,
- lokalnej obecności i bezpośrednich relacji z klientami,
- centralnego zaplecza zakupowego i logistycznego,
- kompetencji handlowych, inżynierskich i projektowych,
- sprzedaży stacjonarnej i cyfrowej,
- danych, automatyzacji i sztucznej inteligencji.

Dla klienta oznacza to możliwość zakupu produktów wielu producentów w jednym miejscu, dostęp do specjalistycznej wiedzy oraz sprawną realizację dostaw. Dla producenta GRODNO zapewnia dostęp do ogólnopolskiej bazy odbiorców, lokalnego wsparcia handlowego i technicznego oraz kanałów cyfrowych.

Dla Grupy model ten umożliwia zwiększanie skali sprzedaży, rozszerzanie zakresu współpracy z klientami, efektywniejsze wykorzystanie infrastruktury i kosztów stałych oraz rozwój działalności w obszarach o rosnącym znaczeniu technologicznym. Połączenie ogólnopolskiej skali z lokalną obecnością, szerokiej oferty z wiedzą techniczną oraz relacyjnego modelu sprzedaży z technologią cyfrową stanowi podstawę przewagi konkurencyjnej GRODNA.

4.3. Informacja o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia

Grupa GRODNO prowadzi działalność głównie na krajowym rynku. Informacja o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne jest zawarta w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za analizowany okres, w nocie 8 i w jednostkowym w nocie 8.

Odbiorcami oferowanych towarów, usług i rozwiązań są wykonawcy (zarówno drobni instalatorzy, jak i duże firmy wykonujące instalacje elektryczne), redystrybutorzy (mniejsze hurtownie oraz sklepy), obiekty wielkopowierzchniowe (duże sklepy, magazyny, sieci handlowe, biurowce), zakłady przemysłowe oraz odbiorcy indywidualni. Są to zatem podmioty, które w podstawowej działalności operacyjnej zużywają materiały elektrotechniczne. Grupa odbiorców jest zdywersyfikowana, udział żadnego odbiorcy nie przekracza 10% przychodów ze sprzedaży Grupy.

Tabela: struktura sprzedaży Grupy GRODNO według grup klientów (dane skonsolidowane w tys. zł):

Grupa Klientów	IQ 2026/27		IQ 2025/26		Dynamika
	Wartość sprzedaży	Udział	Wartość sprzedaży	Udział	
Wykonawca	223 323	61%	177 265	60%	26%
Dystrybucja	102 251	28%	69 531	23%	47%
Przemysł	22 748	6%	33 737	11%	-33%
Utrzymanie ruchu	11 692	3%	11 206	4%	4%
Indywidualni	6 797	2%	5 528	2%	23%
Powiązane	132	0%	373	0%	-65%
Suma	366 943	100%	297 640	100%	23%

Kluczowymi dostawcami Grupy GRODNO są producenci materiałów elektrotechnicznych, fotowoltaicznych, oświetleniowych oraz kabli i przewodów. Baza dostawców jest zdywersyfikowana. Wartość zaopatrzenia jednego z dostawców (NKT) przekracza 10% przychodów Grupy i według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu, udział ten wynosi ok. 12%. Poza współpracą handlową, Emitent nie ma formalnych powiązań z tym podmiotem.

Emitent współpracuje m.in. z dostawcami:

- Aks – producent systemów elektroinstalacyjnych do zarządzania trasami kablowymi, kanałów i listew elektroinstalacyjnych oraz rur elektroinstalacyjnych,
- Baks – producent systemów prowadzenia kabli i przewodów,
- Eaton Electric – producent najwyższej jakości automatyki przemysłowej, aparatury sygnalizacyjnej, łączeniowej, zabezpieczającej i instalacyjnej oraz systemów rozdziału energii niskiego napięcia,
- Elko Bis – producent kompleksowych systemów odgromowych, piorunochronnych oraz uziemień,
- Eti – producent aparatury do zabezpieczania instalacji elektrycznych, automatyki przemysłowej i rozdzielnic,
- F&F – polski producent specjalizujący się w automatyce domowej i przemysłowej oraz elektronicznych urządzeniach sterujących,
- Huawei – producent i globalny dostawca inwerterów i magazynów energii,
- Ja Solar – producent modułów fotowoltaicznych,
- Kontakt Simon – producent osprzętu elektroinstalacyjnego,
- Ledvance – producent źródeł światła oraz opraw oświetleniowych,
- Milwaukee – wiodący na świecie producent profesjonalnych, wytrzymałych elektronarzędzi, narzędzi ręcznych, akcesoriów oraz systemów przechowywania,
- NKT – producent kabli i przewodów,
- Nowodvorski – wiodący polski producent specjalizujący się w projektowaniu i produkcji dekoracyjnych lamp oraz kompleksowych systemów oświetleniowych,
- Rosa – producent słupów i masztów oświetleniowych oraz opraw LED,
- Schneider – globalna firma, specjalizująca się w zarządzaniu energią elektryczną,
- Signify Poland – producent źródeł światła, opraw oświetleniowych i osprzętu do oświetlania wnętrz i terenów zewnętrznych,
- Solplanet – producent inwerterów i magazynów energii.

5. POZOSTAŁE INFORMACJE

5.1. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

W analizowanym okresie nie toczyły się istotne postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, które mogłyby mieć lub miały w niedawnej przeszłości istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta lub Grupy Emitenta.

Zgodnie z najlepszą wiedzą Emitenta, na dzień publikacji raportu okresowego, nie przewiduje się postępowań, które mogłyby wystąpić w przyszłości i istotnie wpłynąć na sytuację finansową lub rentowność Emitenta lub Grupy Emitenta.

5.2. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

W okresie objętym raportem Spółka ani jednostki zależne nie udzielały istotnych poręczeń i gwarancji.

5.3. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W okresie objętym raportem Emitent i podmioty powiązane dokonywały wzajemnych transakcji o charakterze wynikającym z bieżącej działalności, na warunkach nieodbiegających od warunków rynkowych.

5.4. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań

Niniejszy raport zawiera podstawowe informacje dotyczące GRODNO S.A. oraz Grupy GRODNO, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian. W ocenie Zarządu nie istnieją żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań przez Emitenta lub spółki Grupy Emitenta.