



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI ESOTIQ & HENDERSON S.A. I GRUPY KAPITAŁOWEJ
ZA OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2026 R.**

Gdańsk, 25 września 2026 r.

Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta, w tym w wyniku połączenia jednostek, uzyskania lub utraty kontroli nad jednostkami zależnymi oraz inwestycjami długoterminowymi, a także podziału, restrukturyzacji lub zaniechania działalności oraz wskazanie jednostek podlegających konsolidacji, a w przypadku Emitenta będącego Jednostką dominującą, który na podstawie obowiązujących go przepisów nie ma obowiązku lub może nie sporządzać skonsolidowanych sprawozdań finansowych – dodatkowo wskazanie przyczyny i podstawy prawnej braku konsolidacji.

Zgodnie z definicją Grupy Kapitałowej zawartą w MSSF 10 skład Grupy Kapitałowej Esotiq & Henderson na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz na dzień przekazania niniejszego sprawozdania był następujący:

Esotiq & Henderson S.A. z siedzibą w Gdańsku	Jednostka Dominująca
Luma sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku	Jednostka Zależna
Esotiq Germany GmbH z siedzibą w Pfedelbach	Jednostka Zależna

Udziały Jednostki Dominującej w Jednostkach Zależnych przedstawiają się następująco:

- 100 udziałów o wartości nominalnej 500,00 zł każdy udział w Luma sp. z o.o. o kapitale zakładowym 50 000,00 zł, którym odpowiada 100,00% kapitału zakładowego i głosów.
- 2 525 udziałów o wartości nominalnej 1 000,00 EUR każdy udział w Esotiq Germany GmbH o kapitale zakładowym 2 525 000,00 EUR, którym odpowiada 100,00% kapitału zakładowego i głosów.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie zaszły zmiany w strukturze organizacyjnej Esotiq & Henderson S.A. ani Grupy Kapitałowej w zakresie połączeń, nabycia lub utraty kontroli nad jednostkami, podziałów, restrukturyzacji lub zaniechania działalności. Wyżej wymienione jednostki podlegają konsolidacji.

Czas trwania działalności poszczególnych jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Esotiq & Henderson jest nieograniczony.

Sprawozdania finansowe wszystkich jednostek podporządkowanych sporządzone zostały za ten sam okres sprawozdawczy co sprawozdanie finansowe Jednostki Dominującej, przy zastosowaniu spójnych zasad rachunkowości.

Sprawozdania jednostkowe Spółek Grupy Kapitałowej Esotiq & Henderson są sporządzane zgodnie z Ustawą o Rachunkowości. Dla potrzeb sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały one przekształcone na MSSF.

Esotiq & Henderson S.A., do którego należą marki własne Esotiq i Henderson, od wielu lat jest liderem w projektowaniu oraz sprzedaży bielizny. Atutem Spółki jest zdywersyfikowana sieć sprzedaży, na którą składają się salony własne, sklepy franczyzowe, multibrandowe punkty sprzedaży, sklepy internetowe oraz sprzedaż hurtowa. Esotiq to marka wysokiej jakości bielizny, piżam, strojów kąpielowych, homewear oraz kosmetyków i perfum dla kobiet.

Grupa prowadzi sprzedaż w Polsce za pośrednictwem salonów własnych i franczyzowych, kanału hurtowego, sklepów multibrandowych oraz kanału internetowego. Na koniec I półrocza 2026 roku sieć stacjonarna w Polsce obejmowała 266 placówek, w tym 190 sklepów franczyzowych i 76 salonów własnych. W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa kontynuowała optymalizację sieci sprzedaży, rozwój e-commerce oraz współpracę z partnerami zagranicznymi.

Szeroką dostępność produktów Esotiq zapewniają ponadto sklepy multibrandowe i 3 e-sklepy internetowe.

Henderson to marka bielizny damskiej i męskiej, łącząca najwyższą jakość z najnowszymi trendami. W jej ofercie znajduje się szeroki wybór bielizny, piżam oraz kąpielówek. Głównymi kanałami sprzedaży marki Henderson są sklepy multibrandowe i Internet. Efektywny rozwój Esotiq & Henderson możliwy jest dzięki stałemu doskonaleniu oferowanych kolekcji, dopasowaniu ich do oczekiwań i gustów nabywców oraz dążeniu do stworzenia optymalnego z punktu widzenia Klienta modelu obsługi i sprzedaży.

Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie okresowym w stosunku do wyników prognozowanych.

Esotiq & Henderson S.A. i spółki Grupy Kapitałowej nie publikowały prognoz wyników.

Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta na dzień przekazania raportu okresowego wraz ze wskazaniem liczby akcji posiadanych przez te podmioty, procentowego udziału tych akcji w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających oraz procentowego udziału tych akcji w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu, a także wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Emitenta w okresie od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta na dzień przekazania raportu okresowego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego, odrębnie dla każdej z tych osób.

imię i nazwisko	pełniona funkcja	łączna liczba akcji	% kapitału zakładowego	łączna liczba głosów na WZA	% głosów na WZA
Mariusz Jawoszek	Prezes Zarządu	0	0,00%	0	0,00%
Bartosz Synowiec	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0	0,00%	0	0,00%
Sara Jawoszek	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	0	0,00%	0	0,00%
Marcin Czyczerski	Członek Rady Nadzorczej	2 091	0,09%	2 091	0,06%
Szymon Filipczak	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	0	0,00%
Małgorzata Głowacka-Pędras	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	0	0,00%
Adam Kłosek	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	0	0,00%
Adam Dombrowicz-Szczepanowski	Członek Rady Nadzorczej	106 634	4,77%	196 268	6,07%
Magdalena Kowalska	Członek Rady Nadzorczej	0	0,00%	0	0,00%

imię i nazwisko / firma	łączna liczba akcji	% kapitału zakładowego	łączna liczba głosów na WZA	% głosów na WZA
Patronado Limited	473 000	21,18%	946 000	29,26%

imię i nazwisko / firma	łączna liczba akcji	% kapitału zakładowego	łączna liczba głosów na WZA	% głosów na WZA
Nemisama Investment Limited	432 366	19,36%	864 732	26,74%
Adam Dombrowicz-Szczepanowski	106 634	4,77%	196 268	6,07%
Esotiq & Henderson S.A. (akcje własne)	275 900	12,35%	275 900	8,53%
Pozostali akcjonariusze	945 600	42,34%	950 600	29,40%
Ogółem	2 233 500	100,00%	3 233 500	100,00%

W związku z art. 364 § 2 Kodeksu spółek handlowych Emitent nie wykonuje praw udziałowych z akcji własnych, z wyjątkiem uprawnień do ich zbycia lub wykonywania czynności zmierzających do zachowania tych praw. W tabeli wykazano liczbę głosów przypisanych akcjom własnym, jednak głosy te nie są wykonywane.

Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności emitenta lub jego jednostki zależnej, ze wskazaniem przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska Emitenta.

W dniu 16 września 2025 roku do Spółki wpłynął odpis pozwu Polskiego Funduszu Rozwoju S.A. o zapłatę 1 750 000,00 zł, stanowiącej 50% subwencji finansowej udzielonej Spółce w ramach programu Tarcza Finansowa PFR dla Małych i Średnich Firm. Pozostałe 50% subwencji Spółka zwróciła dobrowolnie. Spółka złożyła odpowiedź na pozew w terminie wyznaczonym przez Sąd Okręgowy w Gdańsku, XV Wydział Gospodarczy. Termin rozprawy wyznaczono na 1 marca 2027 roku.

Poza powyższym, na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania nie toczą się inne istotne postępowania sądowe, arbitrażowe ani administracyjne, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową Emitenta lub Grupy Kapitałowej.

Informacje o zawarciu przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli zostały zawarte na warunkach innych niż rynkowe, wraz ze wskazaniem ich wartości, przy czym informacje dotyczące poszczególnych transakcji mogą być zgrupowane według rodzaju, z wyjątkiem przypadku, gdy informacje na temat poszczególnych transakcji są niezbędne do zrozumienia ich wpływu na sytuację majątkową, finansową i wynik finansowy Emitenta.

Nie wystąpiły inne transakcje z podmiotami powiązanymi niż transakcje wykazane w nocie 2.6.19 do skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Transakcje z jednostkami powiązanymi miały charakter typowy i rutynowy, a ich warunki wynikały z bieżącej działalności operacyjnej spółek Grupy Kapitałowej.

Informacje o udzieleniu przez Emitenta 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 objętym niniejszym sprawozdaniem Emitent ani jednostki od niego zależne nie udzieliły jednemu podmiotowi lub jednostce od niego zależnej poręczeń kredytu, pożyczki ani gwarancji, których

łączna wartość byłaby znacząca. Na dzień 30 czerwca 2026 roku wartość gwarancji bankowych wystawionych na zlecenie Grupy, głównie na zabezpieczenie czynszów najmu, wynosiła 5 479 tys. zł.

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 przez Emitenta.

W ocenie Zarządu sytuacja kadrowa, majątkowa i finansowa Jednostki Dominującej zapewnia podstawy do kontynuowania działalności i realizacji przyjętej strategii. Na dzień 30 czerwca 2026 roku aktywa Grupy wynosiły 205 470 tys. zł, kapitał własny 65 539 tys. zł, a zobowiązania 139 931 tys. zł. Grupa wypracowała dodatnie przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w wysokości 5 353 tys. zł, wobec odpływu 10 079 tys. zł w analogicznym okresie roku poprzedniego. Działania Grupy koncentrowały się na rozwoju sprzedaży wielokanałowej, optymalizacji sieci salonów, zwiększaniu efektywności logistyki oraz dalszym rozwoju sprzedaży internetowej i zagranicznej.

Podstawowe informacje z jednostkowego sprawozdania z całkowitych dochodów.

	I połowa 2026 r.	I połowa 2025 r.
Przychody ze sprzedaży (tys. zł)	155 533	139 698
Koszt własny sprzedaży (tys. zł)	49 055	43 727
Zysk brutto ze sprzedaży (tys. zł)	106 478	95 971
Zysk z działalności operacyjnej (tys. zł)	6 398	5 772
Zysk netto (tys. zł)	2 717	3 317

Podstawowe informacje ze skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów.

	I połowa 2026 r.	I połowa 2025 r.
Przychody ze sprzedaży (tys. zł)	157 777	142 485
Koszt własny sprzedaży (tys. zł)	48 809	43 679
Zysk brutto ze sprzedaży (tys. zł)	108 968	98 806
Zysk z działalności operacyjnej (tys. zł)	6 163	5 703
Zysk netto (tys. zł)	2 455	3 178

W pierwszym półroczu 2026 roku Jednostka Dominująca zwiększyła przychody ze sprzedaży o 11,34% w porównaniu z analogicznym okresem 2025 roku. Koszt własny sprzedaży wzrósł o 12,18%, a zysk brutto ze sprzedaży o 10,95%. Zysk z działalności operacyjnej zwiększył się o 10,85% do 6 398 tys. zł. Zysk netto wyniósł 2 717 tys. zł i był niższy o 18,09% niż rok wcześniej. Marża brutto ze sprzedaży wyniosła 68,46% wobec 68,70% w pierwszym półroczu 2025 roku.

W ujęciu skonsolidowanym przychody ze sprzedaży zwiększyły się o 10,73% do 157 777 tys. zł, a zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o 10,28% do 108 968 tys. zł. Zysk z działalności operacyjnej wyniósł 6 163 tys. zł i był wyższy o 8,07%. Marża brutto ze sprzedaży wyniosła 69,06% wobec 69,34% rok wcześniej. Zysk netto Grupy wyniósł 2 455 tys. zł wobec 3 178 tys. zł w pierwszym półroczu 2025 roku. Spadek

wyniku netto, mimo poprawy wyniku operacyjnego, wynikał przede wszystkim z niższych przychodów finansowych.

Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału.

Na wyniki Grupy w drugim półroczu 2026 roku wpływać będą przede wszystkim poziom konsumpcji gospodarstw domowych, dynamika realnych dochodów, poziom inflacji i stóp procentowych, ceny energii, koszty wynagrodzeń i najmu powierzchni handlowych oraz kursy walut wykorzystywanych w rozliczeniach z dostawcami. Wiosenna prognoza Komisji Europejskiej zakłada wzrost polskiego PKB w 2026 roku o 3,5% oraz inflację HICP na poziomie 3,6%. Pomimo utrzymującego się wzrostu gospodarczego, wyższe koszty energii i wolniejszy wzrost realnych dochodów mogą ograniczać skłonność konsumentów do zakupu produktów o charakterze uznaniowym. Grupa monitoruje poziom sprzedaży, marżę brutto, rotację zapasów oraz koszty działalności poszczególnych kanałów sprzedaży i odpowiednio dostosowuje politykę zakupową, promocyjną i cenową.

Na wyniki Grupy w kolejnych okresach może również wpływać rozwój sytuacji polityczno-gospodarczej w regionie Bliskiego Wschodu. Ze względu na to, że około 97% zaopatrzenia Grupy pochodzi z krajów azjatyckich, ewentualne ograniczenia żeglugi na Morzu Czerwonym lub w rejonie Kanału Sueskiego mogą powodować wydłużenie terminów dostaw oraz wzrost kosztów frachtu, ubezpieczenia, paliw i energii. Eskalacja konfliktu może także zwiększać zmienność kursów walut oraz wpływać na poziom inflacji i skłonność konsumentów do zakupu produktów o charakterze uznaniowym. Czynniki te mogą oddziaływać na marżę brutto, poziom zapasów, zapotrzebowanie na kapitał obrotowy oraz przepływy pieniężne Grupy. Zarząd monitoruje rozwój sytuacji, koszty i terminy dostaw oraz odpowiednio dostosowuje harmonogram zamówień, poziom zapasów i politykę cenową. Ze względu na niepewność dotyczącą dalszego rozwoju konfliktu jego przyszłego wpływu nie można obecnie wiarygodnie oszacować.

Spółki Grupy Kapitałowej systematycznie wprowadzają na rynek nowe kolekcje, co związane jest z modowymi trendami i sezonami sprzedażowymi, ale także nowe produkty komplementarne w stosunku do dotychczas oferowanych. Tego typu działania służące tworzeniu i rozwojowi oferty produktowej z reguły obarczone są ryzykiem niepowodzenia rynkowego – pomimo aktywnego udziału spółek Grupy w kreowaniu trendów na rynku.

Strategia rozwoju Emitenta zakłada również dalszy rozwój sieci sprzedaży. Umacnianie marek własnych oraz pozycji rynkowej Grupy poprzez wzrost sprzedaży jest w dużym stopniu uzależnione od możliwości rozbudowy sieci salonów własnych i franczyzowych. Obecnie salony są zlokalizowane w galeriach handlowych lub przy głównych ulicach większych miast. Istnieje jednak ryzyko, że w przyszłości pozyskanie nowych, atrakcyjnych lokalizacji dla salonów sprzedaży będzie utrudnione lub obciążone wyższymi kosztami, co może doprowadzić do zahamowania wzrostu sprzedaży lub obniżenia rentowności działalności operacyjnej. Rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych i realizacja strategii marketingowej, zakładającej promocję marek własnych w światowej branży modowej wiąże się z ponoszeniem zwiększonych nakładów finansowych oraz generuje dodatkowe ryzyko. Brak odzwierciedlenia decyzji strategicznych we wzroście dynamiki sprzedaży może skutkować pogorszeniem sytuacji finansowej lub brakiem wzrostu wartości.

Najważniejszymi elementami planu rozwoju Esotiq & Henderson S.A. i Grupy Kapitałowej na drugie półrocze 2026 roku i kolejne okresy są dalsza optymalizacja sieci salonów, rozwój e-commerce, wzrost sprzedaży na rynkach zagranicznych, utrzymanie wysokiej marży brutto oraz kontrola kapitału obrotowego i kosztów finansowania.

Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń dotyczących emitenta.

W okresie sprawozdawczym do najważniejszych zdarzeń w Grupie Kapitałowej należały:

- Zmiana struktury akcjonariatu. W styczniu 2026 roku Patronado Limited zbyła 432 366 akcji na rzecz Nemisama Investment Limited. Po transakcji Patronado Limited posiadało 473 000 akcji, stanowiących 21,18% kapitału zakładowego i uprawniających do 946 000 głosów, tj. 29,26% ogólnej liczby głosów. Nemisama Investment Limited posiadało 432 366 akcji, stanowiących 19,36% kapitału zakładowego i uprawniających do 864 732 głosów, tj. 26,74% ogólnej liczby głosów.
- Nabycie akcji własnych i zadeklarowanie dywidendy. W pierwszym półroczu 2026 roku Spółka nabyła 2 927 akcji własnych za 89 tys. zł i na dzień 30 czerwca 2026 roku posiadała łącznie 275 900 akcji własnych. W dniu 30 czerwca 2026 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy z zysku za 2025 rok w łącznej kwocie 5 872 800 zł, tj. 3,00 zł na każdą z 1 957 600 akcji objętych dywidendą. Dzień dywidendy ustalono na 29 września 2026 roku, a termin wypłaty na 17 grudnia 2026 roku.

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

Zarząd przeanalizował faktyczny wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej w regionie Bliskiego Wschodu na działalność Grupy w pierwszym półroczu 2026 roku. Grupa nie prowadzi działalności operacyjnej ani nie posiada istotnych aktywów na obszarach bezpośrednio objętych konfliktem. W okresie sprawozdawczym sytuacja ta nie spowodowała istotnych zakłóceń dostaw ani nie wywarła istotnego wpływu na przychody, koszty, wynik finansowy lub przepływy pieniężne Grupy. Nie stanowiła również przesłanki do utworzenia dodatkowych odpisów aktualizujących lub rezerw. Poza zdarzeniami opisanymi powyżej w okresie sprawozdawczym nie wystąpiły inne czynniki ani zdarzenia o nietypowym charakterze, które miałyby istotny wpływ na skrócone śródroczne sprawozdania finansowe Spółki lub Grupy Kapitałowej.

Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego.

Czynniki ryzyka związane z działalnością spółek Grupy Kapitałowej Esotiq & Henderson

Ryzyko związane ze strategią rozwoju

Rozwój spółek Grupy Kapitałowej wiąże się z ekspozycją na szereg czynników ryzyka o charakterze zarówno zewnętrznym, jak i wewnętrznym. Wpływ tych czynników może mieć istotne znaczenie dla powodzenia strategii oraz osiąganych w przyszłości wyników finansowych. Strategia Emitenta i jednostek zależnych zakłada umacnianie marek własnych oraz pozycji rynkowej poprzez wzrost sprzedaży, a jej powodzenie w dużej mierze uzależnione jest od efektywności dopasowania oferty sprzedażowej do oczekiwań i gustów Klientów oraz możliwości rozbudowy sieci salonów własnych i franczyzowych w kraju oraz za granicą. Implementacja powyższej strategii wiąże się z koniecznością ponoszenia dodatkowych nakładów inwestycyjnych oraz nakładów na kapitał obrotowy. Brak odzwierciedlenia decyzji strategicznych we wzroście dynamiki sprzedaży może skutkować pogorszeniem sytuacji finansowej lub brakiem wzrostu wartości Spółki w długim terminie. Zarząd ustawicznie monitoruje wyniki sprzedaży i stopień realizacji celów krótko i długoterminowych w efekcie czego minimalizuje ryzyko podjęcia nietrafnych decyzji strategicznych.

Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym

Rynek, na którym działają spółki Grupy Kapitałowej jest rynkiem o silnej konkurencji. Z jednej strony, w rezultacie ogólnego procesu globalizacji, na polski rynek bieliźniarski wkraczają znane, posiadające ugruntowaną pozycję marki europejskie i światowe. Z drugiej strony niski próg wejścia na rynek oraz brak konieczności ponoszenia dużych nakładów inwestycyjnych umożliwił rozpoczęcie i rozwój działalności na rynku szerokiemu gronu drobnych producentów. Ponadto w ostatnich latach nastąpił znaczny wzrost importu produktów tekstylnych z Dalekiego Wschodu, które pod względem cenowym stanowią silną konkurencję dla polskich firm działających na rynku bieliźniarskim. Takie ukształtowanie rynku powoduje konieczność ciągłej rywalizacji o klienta. Istnieje ryzyko utraty klientów na rzecz

konkurencji, co jednocześnie wpłynie na możliwość realizacji założonych poziomów sprzedaży. Silna konkurencja może wywierać także na spółkach konieczność obniżenia ceny produktu, co z kolei spowoduje spadek osiąganych wyników finansowych. Zabezpieczeniem Spółki przed opisanym ryzykiem jest konsekwentna realizacja założonej strategii działania mającej na celu oferowanie na rynku bielizny o wysokiej jakości, wzrost rozpoznawalności marek własnych, dynamiczny rozwój sieci salonów własnych, franczyzowych i salonów multibrandowych, a także wzrost sprzedaży eksportowej.

Ryzyko związane ze zmianą preferencji konsumentów

Wielkość sprzedaży Grupy zależy od właściwego rozpoznania zmieniających się preferencji konsumentów, w tym oczekiwań dotyczących wzornictwa, jakości, ceny, dostępności produktów oraz sposobu dokonywania zakupów. Wzrost znaczenia sprzedaży internetowej, platform handlowych, mediów społecznościowych i porównywania cen zwiększa przejrzystość rynku oraz presję konkurencyjną. Rosnąca wrażliwość cenowa klientów może prowadzić do zwiększenia udziału sprzedaży promocyjnej, skrócenia cyklu życia kolekcji oraz wzrostu poziomu zwrotów w kanale internetowym. Nietrafne oszacowanie popytu może skutkować nadmiernym poziomem zapasów, koniecznością stosowania przecen i obniżeniem marży. Grupa ogranicza to ryzyko poprzez analizę sprzedaży według produktów i kanałów, elastyczne zarządzanie zamówieniami, politykę asortymentowo-cenową oraz rozwój sprzedaży wielokanałowej.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Rynek bieliźniarski charakteryzuje nieznaczna sezonowość. Należy przy tym wyróżnić dwa okresy wzmożonej sprzedaży, tj. wiosenno-letni i jesienno-zimowy związane z wprowadzaniem na rynek nowych kolekcji. Niekorzystne warunki pogodowe mogą spowodować ograniczenie sprzedaży części wyrobów oferowanych przez spółki Grupy Kapitałowej, w szczególności strojów kąpielowych, co w rezultacie prowadzić może do spadku przychodów ze sprzedaży. W celu minimalizacji ryzyka, marki Esotiq i Henderson cechuje zdywersyfikowana oferta zapewniająca przychody w każdym sezonie. Marginalizację ryzyka można uzyskać realizując posezonowe wyprzedaże, dlatego spółki prowadzą systematyczną analizę raportów sprzedaży oraz na bieżąco monitorują stany magazynów.

Ryzyko związane z dostawami towarów i dostawcami

Okolo 3,4 % zaopatrzenia spółek pochodzi od polskich wytwórców. Pozostałe produkty wytwarzane są w takich krajach jak Chiny (68,4%), Bangladesz (22,7%), Indie (4,3%), Turcja (0,8%) i Kambodża (0,4%). Emitent nie jest w stanie przewidzieć skali ewentualnego zwiększenia kosztów prowadzenia działalności w tych krajach ani stopnia w jakim mogą one przełożyć się na ceny zakupów. Mogą pojawić się, wcześniej nieprzewidziane, problemy z transportem towarów do Europy, które spowodują opóźnienie lub czasowe wstrzymanie dostaw. Ponadto Spółka nie ma wpływu na wysokość narzucanych przez państwo i Unię Europejską cel importowych. Ewentualne zwiększenie kosztów związane z powyższymi czynnikami zmusi do podwyższenia cen sprzedaży oferowanego asortymentu, co może przełożyć się na poziom sprzedaży lub będzie skutkowało pogorszeniem rentowności działalności Spółki. Jednostka Dominująca Grupy Kapitałowej nie jest w stanie przewidzieć skali ewentualnego zwiększenia kosztów dostaw towarów ani stopnia, w jakim mogą one przełożyć się na ceny w przyszłości. Występuje również ryzyko utraty głównych dostawców. Emitent ocenia ryzyko związane z koncentracją produkcji jako niewielkie. Zlecenie zakupu jest każdorazowo składane do wybranego dostawcy, który po potwierdzeniu przyjęcia zlecenia rozpoczyna proces produkcyjny, który kończy się kontrolą jakości. Współpraca ze sprawdzonymi dostawcami pozwala na lepsze planowanie produkcji i ograniczanie ryzyka niezrealizowania zamówienia, oszustwa czy opóźnienia dostaw, a ponadto umożliwia uzyskiwanie korzystnych warunków płatności. Dostawcy zagraniczni wysyłają towar do wskazanego portu lub bezpośrednio do magazynu Emitenta w Polsce.

Ze względu na istotny udział dostawców z Azji Grupa jest również narażona na ryzyko zakłóceń międzynarodowych szlaków transportowych, wydłużenia czasu dostaw, wzrostu kosztów frachtu oraz zmian w polityce celnej i handlowej. Konflikty zbrojne, sankcje gospodarcze, ograniczenia eksportowe oraz napięcia w relacjach handlowych mogą wpływać na dostępność surowców i produktów, terminy dostaw oraz poziom marży. Grupa ogranicza to ryzyko poprzez dywersyfikację dostawców i krajów

pochodzenia, wcześniejsze planowanie zamówień, monitorowanie realizacji dostaw oraz utrzymywanie zapasu umożliwiającego zachowanie ciągłości sprzedaży.

Ryzyko uzależnienia wyników finansowych Spółki od trafności lokalizacji sieci sklepów

Umacnianie marek własnych oraz pozycji spółek Grupy Kapitałowej na rynku bieliźniarskim poprzez wzrost sprzedaży jest w dużym stopniu uzależnione od możliwości rozbudowy sieci salonów własnych i franczyzowych w kraju i zagranicą przy zachowaniu dotychczasowego wizerunku marki. Salony są otwierane w galeriach handlowych lub przy dobrze zlokalizowanych ulicach większych miast. Nakłady finansowe, poniesione w związku z wyposażeniem zgodnie z założonym wizerunkiem dobrze umiejscowionego salonu, powinny przynieść efekt w postaci odpowiedniego poziomu oraz rentowności sprzedaży. W przypadku dokonania złego wyboru lokalizacji nowego salonu poniesione nakłady mogą nie zostać odzyskane z powodu osiągania przez salon zbyt małych przychodów oraz niskiej rentowności sprzedaży. Ponadto istnieje ryzyko, że w przyszłości pozyskanie nowych, atrakcyjnych lokalizacji dla salonów sprzedaży będzie utrudnione lub obciążone wyższymi kosztami. W konsekwencji sytuacja taka może doprowadzić do zahamowania wzrostu sprzedaży lub obniżenia rentowności działalności operacyjnej Spółki. Każda nowa lokalizacja jest oceniana pod względem potencjału i możliwości generowania przychodów. Istnieje jednak ryzyko niewłaściwego wyboru lokalizacji, a w efekcie osiągania mniejszych od prognozowanych przychodów w danym salonie.

Ryzyko nietrafionych wyborów minimalizuje się poprzez otwieranie salonów w różnych lokalizacjach, dywersyfikując w ten sposób źródła przychodów ze względu na ich umiejscowienie. Dzięki posiadaniu rozbudowanej sieci salonów następuje ograniczenie wskazanego ryzyka.

Ryzyko związane z umowami najmu własnych salonów sprzedaży

Esotiq i Henderson S.A poprzez swoją jednostkę zależną Luma sp. z o.o. zawiera umowy najmu lokali, w których prowadzona jest działalność gospodarcza w zakresie sprzedaży detalicznej (własne salony sprzedaży). Umowy zawierane są zazwyczaj na czas oznaczony – w związku z powyższym występują następujące ryzyka:

- po upływie przewidzianego okresu, na jaki zostały zawarte, wynajmujący może ich nie przedłużyć, co może mieć istotne znaczenie w przypadku lokali położonych w atrakcyjnych lokalizacjach (centra i galerie handlowe). Zaistnienie takiej sytuacji prowadzić będzie do podjęcia przez Spółkę działań zmierzających do znalezienia alternatywnej lokalizacji (punktu);
- w przypadku, gdy umowy najmu nie zawierają postanowień dotyczących możliwości ich wypowiedzenia przez Spółkę zachodzi ryzyko zaistnienia sytuacji, w której Spółka będzie zobowiązana do kontynuowania umów także w przypadku, gdy realizowana w określonych sklepach sprzedaż będzie niższa od prognozowanej, w związku z czym dany sklep będzie generował straty, co będzie miało bezpośredni wpływ na wyniki finansowe realizowane przez Emitenta.

Ryzyko związane z umowami, których stroną jest Emitent

Działalność gospodarcza spółek Grupy Kapitałowej oparta jest na umowach partnerskich (w ramach, których odbywa się sprzedaż wyrobów Spółki z wykorzystaniem jej know-how i systemu sprzedaży) i umowach dostawy, które zawarte zostały co do zasady na czas nieoznaczony z możliwością ich rozwiązania przez każdą ze stron z zachowaniem standardowych (1 lub 3 miesięcznych) okresów wypowiedzenia. Spółka prowadzi politykę dywersyfikacji kontrahentów, zarówno dostawców jak i odbiorców oraz partnerów, w związku z czym wygaśnięcie lub niewłaściwa realizacja jakiegokolwiek umowy z kontrahentem nie będzie miała istotnego wpływu na kondycję finansową Spółki. Niemniej jednak utrata pewnego grona kontrahentów może spowodować przejściowe trudności w realizacji założonej strategii, co może przełożyć się na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko płynności finansowej

W przypadku okresowego, znaczącego spadku sprzedaży lub innych czynników wpływających na poziom i strukturę przepływów pieniężnych Emitent może doświadczyć niedoborów gotówki, co w konsekwencji może spowodować trudności w regulowaniu wszelkiego rodzaju zobowiązań powstałych w toku działalności zgodnie z ich terminem zapadalności. W przypadku, gdyby przyszłe przepływy gotówkowe z działalności operacyjnej lub inne zasoby kapitałowe Emitenta były niewystarczające do zapewnienia płynności finansowej, Emitent może być zmuszony do ograniczenia zakresu prowadzonej działalności i planowanych nakładów inwestycyjnych, sprzedaży aktywów, pozyskania dodatkowego finansowania zewnętrznego (dłużnego lub udziałowego), refinansowania bądź nawet restrukturyzacji. Opisany powyżej czynnik ryzyka oraz możliwe zdarzenia mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność Emitenta, sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko płynności oznacza zagrożenie wystąpienia trudności w wywiązywaniu się z zobowiązań. W celu zarządzania ryzykiem płynności Spółka korzysta z kredytów bankowych i finansowania leasingowego, a także monitoruje prognozy przepływów pieniężnych.

Ryzyko związane z udzielaniem kredytów kupieckich

Spółka udziela swoim kontrahentom, w zakresie prowadzonej sprzedaży hurtowej, kredytów kupieckich, w związku z czym potencjalnie narażona jest na ryzyko związane z ewentualną niewypłacalnością partnerów handlowych. Należności od hurtowych odbiorców towarów stanowią składnik aktywów Spółki, dlatego opóźnienia w regulacji należności przez tychże kontrahentów negatywnie oddziałują na płynność finansową Spółki. Ponadto ze względu na zamrożenie części środków pieniężnych w postaci należności, Spółka wykazuje zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Czynnikiem ograniczającym niniejsze ryzyko jest dywersyfikacja odbiorców oraz weryfikacja i monitorowanie ich sytuacji finansowej. Emitent posiada również polisę ubezpieczeniową na zabezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego. Emitent będzie dokonywał oceny kontrahentów na podstawie dostępnych danych: publikowanych sprawozdań finansowych, ocen ratingowych dokonywanych przez wywiadownie gospodarcze, informacji rynkowych. Kontrolę ryzyka kredytowego będzie sprawował bezpośrednio dział windykacji Spółki, ustalając limity kredytowe na poszczególnych kontrahentów. Oceny koncentracji ryzyka będą dokonywane na podstawie wysokości limitów przyznanych na kontrahenta.

Ryzyko związane z naruszeniem praw własności intelektualnej

Prowadzona przez Emitenta działalność wiąże się z ryzykiem wystąpienia kolizji w zakresie praw własności intelektualnej wykorzystywanych przez Emitenta. Zamiarem Emitenta jest dążenie do uniknięcia w swojej działalności takiej sytuacji, w której poprzez wprowadzenie do sprzedaży określonych produktów naruszałby on prawa własności intelektualnej przysługujące podmiotom trzecim. Niemożliwe jednak do wykluczenia jest, iż w przyszłości mogą pojawić się zarzuty dotyczące naruszenia praw własności intelektualnej podmiotów trzecich, szczególnie w związku z wprowadzeniem nowych produktów. Zważywszy na to istnieje ryzyko zapłaty kar i odszkodowań na rzecz takiego podmiotu, co mogłoby negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

W ramach działalności gospodarczej nie można wykluczyć ryzyka związanego z zatrudnianiem pracowników, przedłużającymi się procesami rekrutacji kluczowej kadry, wzrostem oczekiwań płacowych przewyższającym wzrost wydajności pracy lub też utratą dotychczasowych pracowników. Szeroki zakres wiedzy oraz wieloletnie doświadczenie Zarządu Emitenta, członków Rady Nadzorczej oraz innych osób o istotnym znaczeniu Emitenta, zapewnia skuteczność realizacji strategii rozwoju, umożliwiając systematyczny wzrost skali działalności. Odejście jednego lub kilku strategicznych pracowników w przyszłości, będzie mogło niekorzystnie wpłynąć na prowadzoną działalność, a potencjalnie spowodować także zahamowanie rozwoju. Aby minimalizować tego rodzaju ryzyko

Emitent planuje prowadzenie długofalowej polityki zatrudniania opartej o różnorodne systemy motywacyjne.

Ryzyko związane z dalszą ekspansją na rynki zagraniczne

Zdobywanie polskiego jak i zagranicznych rynków zbytu dla swoich produktów jest jedną z głównych strategii rozwoju spółek Grupy Kapitałowej. Przedsięwzięcie obarczone jest jednak ryzykiem, którego powodami mogą być m.in.: błędne rozpoznanie potrzeb potencjalnych klientów, niepełne dostosowanie produktów do wymagań rynków zagranicznych, brak lub niedostateczny popyt na owe produkty, nieefektywna kampania reklamowa, bądź pojawienie się konkurencyjnej oferty. Wymienione powyżej zdarzenia mogą powodować ograniczenie dynamiki rozwoju, gorsze wyniki finansowe lub utratę części zainwestowanych środków. Wnikliwe badania rynku, potrzeb potencjalnego klienta oraz rzetelna ocena szans rozwoju na rynkach zagranicznych to narzędzia, którymi Grupa Kapitałowa stara się ograniczyć wyżej wymienione ryzyko.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem spółek Grupy Kapitałowej Esotiq i Henderson

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i polityką gospodarczą

Czynniki makroekonomiczne oddziałują na działalność spółek Grupy Kapitałowej, realizację przyjętej strategii rozwoju oraz uzyskiwane wyniki finansowe. Koniunktura gospodarcza jest niezależna od działań spółek. Do najistotniejszych wskaźników mających wpływ na działalność przedsiębiorstw zaliczyć można m. in. poziom inflacji, tempo wzrostu PKB, wielkość inwestycji, ogólną kondycję polskiej i światowej gospodarki, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, strukturę dochodów ludności, poziom stóp procentowych czy stopę bezrobocia. Na działalność spółek mogą mieć istotny wpływ również elementy polityki rządu lub Narodowego Banku Polski, kształtujące uwarunkowania działalności gospodarczej i wpływające m. in. na podaż pieniądza, poziom inflacji i stóp procentowych, a także kursów walutowych. Niekorzystne zmiany wskaźników makroekonomicznych, wpływające na obniżenie poziomu zamożności społeczeństwa, mogą wpłynąć na zmniejszenie przyszłych przychodów bądź zwiększenie kosztów działalności.

Ryzyko związane z sytuacją na rynkach finansowych

Do czynników mogących negatywnie wpłynąć na działalność spółek Grupy Kapitałowej należy zaliczyć politykę sektora bankowego. Wzrostowi skali działalności towarzyszy wzrost zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne, a zaostrzanie polityki kredytowej może negatywnie wpłynąć na możliwość jego uzyskania. Grupa Kapitałowa nie wyklucza również finansowania działalności za pomocą instrumentów rynku kapitałowego. Niepozyskanie niezbędnego finansowania - na rynku pieniężnym lub kapitałowym – mogłoby mieć negatywny wpływ na realizację planów inwestycyjnych oraz na płynność finansową.

Ryzyko związane z brakiem stabilności systemu podatkowego

System podatkowy charakteryzuje się niejednoznacznością przepisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich jednoznacznej wykładni, co może powodować sytuację odmiennej interpretacji przepisów prawa przez Emitenta i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, organ skarbowy może nałożyć na Emitenta karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe. Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia Emitenta. Wpływ tych zmian na przyszłą kondycję należy uznać za niewielki, jako że prawdopodobieństwo skokowych zmian w regulacjach podatkowych jest znikome. W celu ograniczania ryzyka związanego z opodatkowaniem Zarząd zakłada występowanie do organów podatkowych z wnioskami o interpretację określonych przepisów oraz korzystanie z doradców podatkowych.

Ryzyko zmiany przepisów prawnych oraz ich interpretacji

Charakteryzujące polski system prawny częste zmiany przepisów prawa lub różne jego interpretacje mogą rodzić dla spółek Grupy Kapitałowej potencjalne ryzyko, iż prognozy w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej staną się nieaktualne, a jego kondycja finansowa ulegnie pogorszeniu. Regulacjami, których zmiany w największym stopniu oddziałują na funkcjonowanie spółek są w szczególności przepisy prawa podatkowego, handlowego i w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej.

Zmiany w powyższych regulacjach mogą bowiem prowadzić do istotnego przeobrażenia otoczenia, a tym samym wpłynąć na wyniki finansowe spółek poprzez ograniczenie możliwości sprzedaży, zwiększenie kosztów działalności w efekcie konieczności poniesienia dodatkowych wydatków na wypełnienie nowych obowiązków prawnych i administracyjnych lub w drodze bezpośredniego wzrostu obciążeń podatkowych, nałożenia kar administracyjnych i obciążeń podatkowych związanych z nieprawidłowym - zdaniem organów administracji publicznej, stosowaniem przepisów prawa. Na działalność Grupy mogą wpływać w szczególności zmiany regulacji dotyczących ochrony konsumentów, handlu elektronicznego, bezpieczeństwa produktów, ochrony danych osobowych, informacji środowiskowych oraz gospodarki o obiegu zamkniętym. Dla branży odzieżowej i tekstylnej istotne znaczenie będą miały wymagania wynikające z unijnych regulacji dotyczących ekoprojektowania produktów, identyfikowalności ich pochodzenia i składu, cyfrowych paszportów produktów, ograniczania niszczenia niesprzedanych towarów oraz rozszerzonej odpowiedzialności producenta za odpady tekstylne. Wdrożenie tych regulacji może wymagać pozyskiwania dodatkowych danych od dostawców, dostosowania systemów informatycznych, zmian w sposobie projektowania i znakowania produktów oraz ponoszenia dodatkowych kosztów operacyjnych. Grupa monitoruje proces legislacyjny i ocenia wpływ nowych wymagań na ofertę produktową, łańcuch dostaw i gospodarowanie zapasami. Istotnym czynnikiem, który może wpłynąć na perspektywy rozwoju, osiąganе wyniki i sytuację finansową są także rozbieżności w interpretacji przepisów, obowiązującego w Polsce i Unii Europejskiej porządku prawnego. Niejednolitość wykładni przepisów dokonywanych przez krajowe sądy oraz organy administracji publicznej, a także przez sądy wspólnotowe może prowadzić do skutków oddziałujących pośrednio i bezpośrednio na Emitenta. Zagrożenie dla działalności stanowi niestabilność systemu prawnego w Polsce. W obowiązującym systemie oraz regulacjach występują luki i sprzeczności, dotyczy to zarówno stanowienia prawa, jak i jego stosowania oraz przestrzegania. Niestabilność i niejasność wielu przepisów prawnych skutkuje rozbieżnością interpretacyjną w praktyce stosowania prawa lub też kontrowersji w doktrynie. Niedostateczne i nadmierne uregulowania prawne mogą istotnie utrudnić prowadzenie działalności gospodarczej, a tym samym ograniczyć przewidywalność osiąganych wyników finansowych.

Opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiąganе wyniki i sytuację finansową. Zarządy spółek Grupy Kapitałowej na bieżąco monitorują zmiany kluczowych z punktu widzenia Spółki przepisów prawa i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosować strategię Spółki do występujących zmian.

Ryzyko związane z systemami informatycznymi, cyberbezpieczeństwem i sprzedażą internetową

Prowadzenie sprzedaży wielokanałowej oraz rozwój e-commerce powodują wzrost zależności Grupy od prawidłowego funkcjonowania systemów informatycznych, platform sprzedażowych, systemów płatniczych, infrastruktury logistycznej oraz usług świadczonych przez zewnętrznych dostawców technologicznych. Awarie, cyberataki, utrata lub nieuprawnione ujawnienie danych, zakłócenia działania sklepów internetowych albo systemów magazynowych mogą prowadzić do czasowego ograniczenia sprzedaży, wzrostu kosztów, odpowiedzialności prawnej oraz utraty zaufania klientów. Grupa ogranicza to ryzyko poprzez stosowanie zabezpieczeń technicznych i organizacyjnych, wykonywanie kopii bezpieczeństwa, zarządzanie dostępami oraz monitorowanie ciągłości działania kluczowych systemów.

Ryzyko walutowe

W związku z dokonywaniem zakupów i sprzedaży w walutach obcych Jednostka Dominująca narażona jest na ryzyko walutowe. Per saldo z tytułu w/w działalności Spółka posiada z reguły krótką pozycję walutową, co w przypadku osłabienia złotego może prowadzić do powstania strat z tytułu ujemnych różnic kursowych. Spółka zarządza ryzykiem walutowym poprzez zawieranie transakcji forward.

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

Istotny wpływ na wyniki osiągnięte przez Emitenta ma ogólna koniunktura gospodarcza. Wysokość przychodów może być uzależniona od tempa wzrostu PKB, kondycji finansowej i poziomu dochodów gospodarstw domowych, kształtu polityki fiskalnej. Pogorszenie koniunktury gospodarczej może wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, a wraz z tym, na zmniejszenie popytu na towary Emitenta, co negatywnie rzutowałoby na jego perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową. Ewentualna zmiana uwarunkowań może zaistnieć w wymiarze krajowym lub szerszym. Celem ograniczenia negatywnych skutków osłabienia koniunktury Zarząd Emitenta:

- monitoruje sytuację gospodarczą w kraju i za granicą oraz z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje strategię do zachodzących zmian,
- realizuje geograficzną dywersyfikację działalności tak, aby uniezależnić się od regionalnych wahań koniunktury.

Ryzyko zdarzeń nieprzewidywalnych (nadzwyczajnych)

Działalność Grupy jest narażona na pośrednie skutki konfliktu na Bliskim Wschodzie oraz ryzyko jego dalszej eskalacji. Ekspozycja Grupy wynika przede wszystkim z istotnego udziału dostaw z krajów azjatyckich oraz możliwości wystąpienia zakłóceń na międzynarodowych szlakach transportowych. Ograniczenie dostępności tras przez Morze Czerwone i Kanał Sueski, wydłużenie czasu transportu lub wzrost kosztów frachtu i ubezpieczenia mogą prowadzić do wzrostu kosztu zakupu towarów, zwiększenia zapotrzebowania na zapasy i kapitał obrotowy oraz obniżenia marży. Konflikt może również pośrednio oddziaływać na ceny energii i paliw, kursy walut, inflację oraz popyt konsumencki. Skala i czas trwania tych skutków są trudne do przewidzenia. Grupa ogranicza ryzyko poprzez monitorowanie realizacji dostaw, wcześniejsze planowanie zamówień, utrzymywanie poziomu zapasów umożliwiającego zachowanie ciągłości sprzedaży oraz bieżące dostosowywanie polityki zakupowej i cenowej.

Oświadczenia Zarządu Esotiq & Henderson S.A.

Oświadczenie w sprawie sporządzenia skróconego śródrocznego skonsolidowanego i skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości

Zarząd Esotiq & Henderson potwierdza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą, śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe, skrócone śródroczne jednostkowe sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, wydanymi i obowiązującymi na dzień sporządzenia niniejszych sprawozdań finansowych oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz wynik finansowy Esotiq & Henderson. Półroczne sprawozdanie Zarządu z działalności Esotiq & Henderson zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Oświadczenie w sprawie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dokonującego przeglądu skróconego śródrocznego skonsolidowanego i skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego

Zarząd Esotiq & Henderson S.A. potwierdza, że UHY ECA Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, dokonująca przeglądu skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego, została wybrana zgodnie z przepisami prawa oraz że firma audytorska i biegli rewidenci dokonujący przeglądu spełniają warunki do wydania bezstronnych i niezależnych raportów z przeglądu zgodnie z właściwymi przepisami prawa.

Niniejsze sprawozdanie zostało zatwierdzone do publikacji w dniu 25 września 2026 r.

Mariusz Jawoszek
Prezes Zarządu

Gdańsk, 25 września 2026 r.