Wycena wartości godziwej przedsiębiorstwa

GYMBIT

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

na dzień 30 września 2026r.

Spis treści

1. Podstawowe informacje o wycenianym podmiocie

2. Opis działalności i rozwoju spółki Gymbit Spółka z o.o.

2.1 Charakterystyka spółki i przedmiot działalności

2.2. Produkt Gymbit

2.3 Status rozwoju projektu

2.4 Klasyfikacja obszarów działalności według stopnia dojrzałości

2.5 Gymbit Box

2.6 Model biznesowy

2.7 Harmonogram realizacji modelu biznesowego

2.8 Rynek i konkurencja

2.9 Własność intelektualna

2.10 Strategia ekspansji

2.11 Źródła wartości Spółki

2.12 Kluczowe ryzyka

2.13 Zespół

2.14 Podsumowanie zarządcze

3. Wprowadzenie do wyceny przedsiębiorstwa

4. Retrospektywna analiza finansowa przedsiębiorstwa Gymbit Spółka z o.o.

5. Wycena metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF)

5.1 Założenia ogólne prognozy

5.2 Założenia szczegółowe prognozy

5.3 Prognoza wyników finansowych

5.4. Aspekty metodyczne wyceny

5.5 Szacowanie kosztu kapitału

5.6 Dyskonto z tytułu braku płynności

5.7 Wyniki wyceny

6. Wycena metodą wartości aktywów netto

6.1 Aspekty metodyczne wyceny

6.2 Bilans przedsiębiorstwa na 30.09.2026r.

6.3 Wynik wyceny

7. Wycena metodą mieszaną

8. Podsumowanie

1. Podstawowe dane o wycenianym podmiocie

Wyceniane przedsiębiorstwo

GYMBIT SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

ul. Rynkowa 58 62-081 Przeźmierowo

KRS 0001007791

NIP 7812044669

REGON 523905986

GYMBIT Spółka z o.o. powstała w wyniku postanowienia Sądu Rejonowego Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy KRS w dniu 13 grudnia 2022r. na podstawie umowy spółki z dnia 12 grudnia 2022r.

Aktem notarialnym z dnia 14 grudnia 2022r. (Rep. A nr 6134/2022 Notariusz Szymon Posadzy Kancelaria Notarialna w Poznaniu) przyjęto nowy tekst jednolity spółki, 15 grudnia 2023r. aktem notarialnym (Rep A 6542/2023 Notariusz Szymon Posadzy Kancelaria Notarialna w Poznaniu) nadano nową treść umowie spółki, obowiązującej na dzień sporządzenia wyceny przedsiębiorstwa.

Podstawowy zakres działalności zgodnie z wpisem do Krajowego Rejestru Sądowego

- produkcja sprzętu sportowego (PKD 32.30.Z)
- naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń (PKD 33)
- działalność związana z oprogramowaniem (PKD 62.01.Z)

Na dzień sporządzenia wyceny kapitał podstawowy spółki wynosi 6 900,00 zł i dzieli się na 138 udziałów o wartości nominalnej 50 zł każdy udział.

Struktura właścicielska na dzień 09 listopada 2026r.

Udziałowcy	%	Liczba udziałów	Wartość nominalna jednego udziału	Wartość kapitału	Udział w zyskach
Wiktoria Gazda	36,23%	50	50,00	2 500,00	36,23%
Marek Kijanka	36,23%	50	50,00	2 500,00	36,23%
ASI Accelero Ventures Spółka z o.o. Spółka komandytowo-akcyjna	27,54%	38	50,00	1 900,00	27,54%
Razem	**100,00%**	**138**		**6 900,00**	**100,00%**

2. Opis działalności i rozwoju spółki Gymbit Spółka z o.o.

2.1. Charakterystyka spółki i przedmiot działalności

GYMBIT Spółka z o.o. jest spółką technologiczną działającą na rynku fitness i smart fitness.

Model działalności Spółki opiera się na komercjalizacji urządzenia treningowego Gymbit, uruchomieniu własnych klubów Gymbit Box oraz docelowym rozwoju modelu franczyzowego opartego na urządzeniach Gymbit.

Podstawowym projektem rozwijanym przez Spółkę jest Gymbit - wielofunkcyjne urządzenie treningowe wyposażone w elektronicznie sterowany opór. Warstwa cyfrowa, oprogramowanie, treści treningowe i usługi online stanowią element wspierający model produktowo-klubowy, a nie samodzielny główny driver wartości w aktualnym modelu finansowym.

Zintegrowany model działalności Spółki obejmuje:

- urządzenia Gymbit,

- oprogramowanie i treści treningowe,
- treningi online,
- usługi serwisowe,
- sieć klubów fitness Gymbit Box,
- rozwój modelu franczyzowego Gymbit Box.

Na dzień sporządzenia wyceny wartości godziwej przedsiębiorstwa podstawowym przedmiotem działalności pozostaje rozwój urządzenia Gymbit, przygotowanie jego komercjalizacji oraz realizacja założeń modelu obejmującego kluby własne i franczyzę Gymbit Box.

2.2. Produkt Gymbit

2.2.1 Opis produktu

Gymbit jest urządzeniem przeznaczonym do realizacji treningu siłowego z wykorzystaniem elektronicznie sterowanego mechanizmu oporowego. Rozwiązanie zostało zaprojektowane jako kompaktowa alternatywa dla wielu tradycyjnych urządzeń spotykanych w klubach fitness.

Założeniem produktu jest umożliwienie użytkownikowi wykonywania dużej liczby ćwiczeń angażujących różne partie mięśniowe przy użyciu jednego urządzenia zajmującego ograniczoną przestrzeń.

Integralną częścią rozwiązania jest warstwa cyfrowa obejmująca:

- ekran dotykowy,
- aplikację użytkownika,
- funkcje monitorowania postępów,
- bibliotekę treningów,
- możliwość realizacji treningów online i offline,

- funkcjonalności związane z zarządzaniem użytkownikami i subskrypcjami.

2.2.2 Problem rozwiązywany przez produkt

Spółka identyfikuje następujące ograniczenia obecnie dostępnych rozwiązań treningowych:

- konieczność dojazdu do klubu fitness,
- wysokie koszty wyposażenia domowej siłowni,
- duże zapotrzebowanie na przestrzeń,
- brak integracji sprzętu treningowego z treściami treningowymi,
- ograniczony dostęp do profesjonalnego wsparcia treningowego poza klubami fitness.

Gymbit ma stanowić rozwiązanie umożliwiające realizację treningu siłowego w domu, biurze, hotelu lub innych lokalizacjach bez konieczności korzystania z tradycyjnej siłowni.

2.2.3. Docelowe grupy klientów

Docelowymi odbiorcami produktu są:

- klienci indywidualni,
- użytkownicy domowi,
- firmy i biura,
- hotele i aparthotele,
- kluby fitness,
- trenerzy personalni,

- podmioty świadczące usługi wellness i rehabilitacyjne.

2.3. Status rozwoju projektu

Na dzień sporządzenia wyceny wartości godziwej Spółka znajduje się na etapie prac badawczo-rozwojowych i dalszego rozwoju produktu.

Dotychczas wykonano jeden funkcjonalny egzemplarz prototypowy określany jako „prototyp 0". Prototyp został opracowany w celu weryfikacji kluczowych założeń konstrukcyjnych oraz funkcjonalnych urządzenia.

2.3.1 Testy prototypu

Prototyp został poddany wewnętrznym testom z udziałem:

- trzech pracowników Gymbit,
- siedmiu osób niezwiązanych bezpośrednio ze Spółką.

Zakres testów obejmował:

- weryfikację zgodności z przyjętymi KPI,
- ocenę ogólnego działania urządzenia,
- ocenę ergonomii użytkowania.

W wyniku dotychczasowych prac Spółka potwierdziła realizację KPI (z ang. *Key Performance Indicator* – kluczowy wskaźnik efektywności) obejmujących koncepcję wizualną urządzenia, wstępny projekt technologiczny układu przenoszenia obciążenia, zestawienie BOM dla prototypu proof of concept oraz model urządzenia prototypowego 3D. Prace te potwierdzają realizację etapu koncepcyjno-rozwojowego projektu.

Zakres KPI obejmował w szczególności analizę konkurencyjnych rozwiązań smart fitness, warsztaty projektowe, analizę techniczną urządzeń referencyjnych, badanie patent landscape, dobór koncepcji wizualnej, wybór kierunku technicznego opartego na dwóch silnikach BLDC, opracowanie koncepcji ramy prototypu oraz prace nad sterowaniem i elementami bezpieczeństwa, w tym przyciskiem „panic button".

Dodatkowe testy użytkowe prototypu 0 potwierdziły możliwość ogólnego działania urządzenia oraz wskazały obszary wymagające dalszych modyfikacji.

2.3.2 Aktualny etap zaawansowania

Na dzień sporządzenia wyceny:
- istnieje jeden funkcjonalny prototyp urządzenia,
- nie przeprowadzono jeszcze pilotażu rynkowego ani serii pilotażowej,
- produkt znajduje się na etapie dalszych prac prowadzących do przygotowania wersji produkcyjnej,
- nie zakończono jeszcze procesu certyfikacji finalnego urządzenia.

Kolejne etapy obejmują dalsze prace nad produktem, przygotowanie serii pilotażowej, certyfikację oraz przygotowanie procesu produkcji seryjnej.

2.4. Klasyfikacja obszarów działalności według stopnia dojrzałości

Dla rzetelnego przedstawienia działalności Spółki istotne jest rozróżnienie obszarów według stopnia dojrzałości. Pozwala to oddzielić elementy już istniejące od założeń modelu finansowego, których realizacja wymaga dalszej walidacji operacyjnej i finansowej.

Obszar	Status	Komentarz
Urządzenie Gymbit	rozwój / prototyp 0	Istnieje funkcjonalny prototyp 0 stanowiący podstawę dalszych prac prowadzących do przygotowania wersji produkcyjnej.
Oprogramowanie	Dalszy rozwój	Dotychczasowe oprogramowanie będzie rozwijane i dostosowywane do finalnej wersji urządzenia oraz modelu biznesowego Spółki.
Sprzedaż urządzeń	założenie modelu finansowego od 2027 r.	Model finansowy zakłada sprzedaż 60 urządzeń poza franczyzą w 2027 r.; brak

		historii sprzedaży komercyjnej oznacza konieczność walidacji tych założeń.
Gymbit Box - kluby własne	założenie modelu finansowego wymagające realizacji i walidacji	Model finansowy zakłada uruchomienie 5 klubów własnych w 2027 r. oraz kolejnych 5 w 2028 r.; kluby mają pełnić funkcję walidacji standardu operacyjnego, showroomu i podstawy pod franczyzę.
Franczyza Gymbit Box	założenie modelu finansowego od 2028 r.	Model finansowy zakłada pierwsze franczyzy od 2028 r. oraz szybki wzrost sieci; skala rozwoju wymaga potwierdzenia przez wyniki klubów własnych i zdolność organizacyjną Spółki.
Ekspansja zagraniczna urządzenia	planowana etapowo	Pierwszymi rynkami mają być Polska i Niemcy; kolejne rynki zależą od finansowania i efektów komercjalizacji.
Ekspansja zagraniczna Gymbit Box	nieobjęta aktualnym planem operacyjnym	Na obecnym etapie Gymbit Box planowany jest dla rynku polskiego.

2.5. Gymbit Box

Gymbit Box stanowi planowany kierunek rozwoju działalności Spółki.

Projekt zakłada budowę sieci nowoczesnych, zautomatyzowanych klubów fitness działających pod marką Gymbit Box. Kluby mają wykorzystywać urządzenia Gymbit jako podstawowy element infrastruktury treningowej.

Założenia koncepcyjne obejmują:

- powierzchnię klubu około 80-100 m²,
- model działania 24/7,
- wysoki poziom automatyzacji,
- ograniczone koszty operacyjne,
- wykorzystanie technologii Gymbit oraz rozwiązań cyfrowych.

Według obecnych założeń:

Faza I (2027)

- uruchomienie klubów własnych,
- testowanie modelu operacyjnego,
- rozwój procedur i technologii.

Faza II (od 2028)

- rozwój modelu franczyzowego,
- skalowanie sieci klubów,

- dalsza sprzedaż urządzeń Gymbit poprzez sieć klubów.

Rola Gymbit Box w strategii Spółki

Gymbit Box ma pełnić funkcję praktycznego zastosowania technologii Gymbit w kontrolowanym środowisku operacyjnym.

Kluby własne mają umożliwić Spółce testowanie urządzeń, modelu obsługi klienta, procedur serwisowych, automatyzacji oraz sposobu monetyzacji usług treningowych.

Pierwsze lokalizacje własne powinny być traktowane jako etap walidacji modelu, a nie jako potwierdzona, dojrzała sieć klubów. Ich zadaniem będzie zebranie danych operacyjnych, sprawdzenie zainteresowania użytkowników, weryfikacja kosztów prowadzenia klubu oraz przygotowanie standardu, który w dalszym etapie może zostać wykorzystany w modelu franczyzowym.

Status projektu Gymbit Box

Gymbit Box nie prowadzi jeszcze działalności operacyjnej, jednak stanowi integralny element aktualnego modelu finansowego Spółki.

Pierwsze kluby własne mają służyć walidacji standardu operacyjnego, showroomowi technologii oraz przygotowaniu podstaw pod rozwój franczyzy.

2.6. Model biznesowy

Model działalności GYMBIT zakłada równoległy rozwój trzech powiązanych elementów: sprzedaży urządzeń Gymbit, uruchomienia własnych klubów Gymbit Box oraz skalowania modelu franczyzowego. Urządzenia Gymbit mają być sprzedawane zarówno poza siecią klubów, jak i do przyszłych franczyzobiorców Gymbit Box.

W modelu finansowym przewidziano 10 klubów własnych, wszystkie uruchamiane w latach 2027-2028. Kluby własne mają pełnić przede wszystkim funkcję walidacji standardu operacyjnego, showroomu oraz miejsca testowania technologii i procedur. Model franczyzowy ma stanowić etap skalowania działalności po uruchomieniu i weryfikacji klubów własnych.

Według modelu finansowego w 2033 r. przychody ze sprzedaży wyniosą około 253,2 mln zł. Największe pozycje przychodów ze sprzedaży to pozostała sprzedaż urządzeń poza modelem franczyzowym, sprzedaż urządzeń w ramach modelu franczyzowego, opłaty i prowizje franczyzowe oraz akcesoria. Kluby własne i subskrypcje stanowią mniejszą część przychodów i pełnią funkcję wspierającą wobec głównych źródeł przychodów

Główne założenia modelu finansowego

Model zakłada sprzedaż 60 urządzeń poza franczyzą w 2027 r. oraz wzrost tej sprzedaży do 2700 urządzeń w 2033 r. Cena sprzedaży urządzenia została przyjęta na poziomie 28,9 tys. zł w 2027 r. i rośnie do około 34,2 tys. zł w 2033 r. Koszt jednostkowy urządzenia spada w modelu z 14,5 tys. zł w 2027 r. do 9 tys. zł w 2033 r., co oznacza założenie poprawy marży wraz ze wzrostem skali produkcji i dojrzewaniem łańcucha dostaw.

W przypadku klubów własnych model zakłada uruchomienie 5 klubów w 2027 r.: pierwszego w I kwartale, a pozostałych w III i IV kwartale, oraz kolejnych 5 klubów w 2028 r. Przychód miesięczny dojrzałego klubu został przyjęty na poziomie 31,35 tys. zł po trzymiesięcznym okresie dojrzewania lokalizacji. CAPEX jednego klubu w kwocie 250 tys. zł nie obejmuje urządzeń Gymbit. Kolejne lokalizacje od 2028 r. mają być wyposażane w urządzenia Gymbit.

W przypadku franczyzy model zakłada pierwsze 5 klubów franczyzowych w 2028 r. oraz wzrost do 990 klubów franczyzowych na koniec 2033 r. Założono opłatę wstępną na poziomie 40 tys. zł w 2027 r., miesięczną prowizję od franczyzy na poziomie 2,5 tys. zł oraz wyposażenie nowego klubu franczyzowego w 4 urządzenia Gymbit.

Model przewiduje wzrost zatrudnienia z 8 pracowników w 2027 r. do 135 pracowników w 2033 r.

2.7. Harmonogram realizacji modelu

Harmonogram przyjęty w modelu finansowym wymaga równoległej realizacji kilku strumieni prac: rozwoju produktu, przygotowania oprogramowania, certyfikacji, organizacji produkcji, uruchomienia klubów własnych oraz rozwoju sprzedaży urządzeń i franczyzy.

Etap	Status / założenie	Komentarz
Prototyp 0	wykonany	Istnieje jeden funkcjonalny prototyp, który został poddany weryfikacji KPI i testom użytkowym.
Docelowe oprogramowanie	dalszy rozwój i dostosowanie	Spółka zakłada dalszy rozwój dotychczasowego oprogramowania oraz jego dostosowanie do finalnej wersji produktu.
Certyfikacja	etap planowany	Proces certyfikacji finalnej wersji urządzenia przewidziany jest przed rozpoczęciem komercyjnej sprzedaży.
Seria pilotażowa	etap planowany	Przygotowanie serii pilotażowej stanowi kolejny etap poprzedzający uruchomienie produkcji seryjnej.
Produkcja seryjna	etap planowany	Uruchomienie produkcji seryjnej przewidziane jest po zakończeniu prac nad wersją produkcyjną, testów oraz

		wymaganych procesów certyfikacyjnych.
Pierwsze kluby własne	założenie modelu: I, III i IV kw. 2027	Pierwszy klub własny jest planowany na I kwartał 2027 r., a pozostałe cztery lokalizacje na III i IV kwartał 2027 r.; kolejnych 5 klubów przewidziano w 2028 r.
Pierwsza sprzedaż urządzeń	założenie modelu: 2027	Model zakłada sprzedaż 60 urządzeń poza franczyzą w 2027 r.
Pierwsze franczyzy	założenie modelu: 2028	Model zakłada 5 nowych klubów franczyzowych w 2028 r.

2.8. Rynek i konkurencja

Gymbit funkcjonuje na styku rynku fitness, rynku urządzeń treningowych, rozwiązań smart fitness oraz modeli klubowych i franczyzowych.

Z punktu widzenia aktualnego modelu finansowego szczególne znaczenie ma polski rynek klubów fitness, ponieważ model Gymbit Box i franczyza są planowane przede wszystkim w Polsce.

Według raportu „Rynek siłowni w Polsce: 2024" przygotowanego przez dataplace.ai, analiza rynku obejmowała 3307 siłowni i klubów fitness w Polsce dostępnych w ramach kluczowych operatorów sieciowych kart sportowych. Średnio na jedną siłownię przypada 5888 osób w wieku 19-59 lat.

Raport wskazuje również, że 1855 gmin w Polsce nie posiada żadnego klubu fitness należącego do sieci, a ponad 7,27 mln Polaków w wieku 19-59 lat mieszka w miejscowościach pozbawionych profesjonalnej infrastruktury sportowej.

Dane te wspierają założenie, że istotna część potencjału rynku fitness w Polsce znajduje się poza największymi aglomeracjami. Raport dataplace.ai wskazuje, że największe możliwości ekspansji występują w gminach poniżej 100 tys. mieszkańców, w tym w szczególności w mniejszych miejscowościach, gdzie dostępność nowoczesnych klubów fitness pozostaje ograniczona.

Z perspektywy modelu Gymbit Box istotne są również trendy związane z automatyzacją klubów, elastycznym dostępem do treningu, modelami 24/7 oraz rosnącą rolą formatów o niższych kosztach operacyjnych. Gymbit Box ma odpowiadać na te trendy poprzez wykorzystanie urządzeń Gymbit, ograniczenie powierzchni klubu oraz wysoki poziom automatyzacji.

Jednocześnie model Gymbit różni się od klasycznego modelu home fitness, ponieważ nie opiera się wyłącznie na sprzedaży urządzeń do użytkowników domowych i subskrypcji cyfrowej. Planowany model obejmuje również sprzedaż B2B, kluby własne, franczyzę oraz sprzedaż urządzeń do franczyzobiorców, co zmniejsza zależność od pojedynczego kanału sprzedaży.

Konkurencja i benchmarki

W obszarze urządzeń smart fitness i connected fitness punktami odniesienia dla Gymbit są między innymi Tonal, Peloton, Tempo, Speediance, OxeFit, Echelon i Forme. Podmioty te pokazują, że rynek akceptuje modele łączące sprzęt, treści treningowe, software i subskrypcję, ale jednocześnie doświadczenia części graczy home fitness po okresie pandemicznym wskazują na potrzebę ostrożnego podejścia do założeń popytowych.

Podmiot	Model	Główne cechy	Różnice wobec Gymbit
Tonal	urządzenie + subskrypcja	trening siłowy z oporem cyfrowym, segment premium	silny benchmark technologiczny; Gymbit zakłada dodatkowo kluby i franczyzę
Peloton	sprzęt + treści cyfrowe	model kontentowy i subskrypcyjny	Gymbit jest bardziej ukierunkowany na trening siłowy i model B2B/B2C

Speediance	smart home gym	urządzenie do treningu domowego	Gymbit zakłada również zastosowanie klubowe i franczyzowe
OxeFit	smart strength equipment	segment high-end, analiza danych i trening siłowy	Gymbit zakłada lokalne kluby własne i model franczyzowy
Gymbit	urządzenie + kluby własne + franczyza	sprzedaż sprzętu, akcesoria, franczyza, kluby własne, subskrypcje	model łączy sprzęt, B2B, kluby własne i franczyzę

2.9. Własność intelektualna

Gymbit rozwija własne rozwiązanie obejmujące projekt urządzenia, oprogramowanie, dokumentację techniczną oraz rozwiązania związane z funkcjonowaniem systemu treningowego. Wartość własności intelektualnej Spółki wynika obecnie zarówno z rezultatów prac rozwojowych i projektowych, jak i z formalnie zarejestrowanych praw ochronnych dotyczących oznaczenia GYMBIT oraz wzoru przemysłowego urządzenia.

Ochrona znaku towarowego

Spółka posiada zarejestrowany znak towarowy Unii Europejskiej GYMBIT. Znak został zarejestrowany przez EUIPO pod numerem 019253593, z datą rejestracji 19 lutego 2026 r. Ochrona obejmuje między innymi towary i usługi w klasach 28 oraz 41, w tym sprzęt sportowy i treningowy, urządzenia fitness, usługi trenera osobistego, trening fizyczny oraz udostępnianie interaktywnych programów treningowych online.

Znak towarowy chroni oznaczenie marki GYMBIT, natomiast wzór przemysłowy chroni wygląd urządzenia. Prawa te nie stanowią ochrony samej technologii działania urządzenia, mechaniki oporu ani rozwiązań biomechanicznych.

Wzór przemysłowy

Spółka posiada zarejestrowany wzór przemysłowy Unii Europejskiej dotyczący sprzętu do ćwiczeń fizycznych. Wzór został oznaczony numerem 015118216-0001, a data zgłoszenia to 29 września 2025 r. Dokument EUIPO wskazuje GYMBIT Sp. z o.o. jako zgłaszającego oraz klasyfikację produktu 21-02, obejmującą sprzęt do ćwiczeń fizycznych.

Patenty i potencjalne zgłoszenia patentowe

Na dzień sporządzenia wyceny wartości godziwej Gymbit Spółka z o.o. nie posiada udzielonych patentów ani dokonanych zgłoszeń patentowych. Jednocześnie, zgodnie z informacją Zarządu, Spółka prowadzi wewnętrzne prace analityczne nad możliwością przygotowania zgłoszenia patentowego w obszarze biomechaniki oraz pracy ramion urządzenia Gymbit. Informacja ta nie oznacza istnienia udzielonego patentu ani formalnego zgłoszenia patentowego.

Spółka zleciła wcześniej wykonanie badania typu patent landscape dotyczącego ryzyk związanych z rozwiązaniami stosowanymi w urządzeniach typu smart fitness. Analiza została przeprowadzona przez dr. inż. Marka Burego, europejskiego rzecznika patentowego. Badanie miało charakter przeglądowy i nie stanowiło pełnego badania czystości patentowej Freedom To Operate.

Prawa do dokumentacji i oprogramowania

Spółka realizowała prace projektowe i rozwojowe z udziałem wyspecjalizowanych wykonawców zewnętrznych, w zakresie prac projektowych i rozwojowych nad urządzeniem oraz w zakresie oprogramowania. W ramach dotychczasowych prac Spółka otrzymała dokumentację projektową dotyczącą prototypu urządzenia, obejmującą między innymi zestawienie BOM oraz inne materiały powstałe na poszczególnych etapach rozwoju produktu. Współpraca z wykonawcą odpowiedzialnym za prace projektowe i rozwojowe nad urządzeniem jest kontynuowana i obejmuje dalsze doskonalenie prototypu oraz przygotowanie kolejnych etapów rozwoju urządzenia.

Realizowane prace nad oprogramowaniem zostały objęte podpisanym protokołem odbioru. Umowa z wykonawcą przewiduje przeniesienie na Spółkę autorskich praw majątkowych do wytworzonego oprogramowania. Dotychczasowe oprogramowanie stanowi podstawę dalszego rozwoju, który Spółka planuje realizować przy stopniowym rozwijaniu własnych kompetencji software'owych.

Domeny internetowe

Spółka posiada prawa do następujących domen internetowych:

- gymbit.pl,
- gymbit.eu,
- gymbitbox.com,
- gymbitbox.eu,
- gymbitbox.online,
- gymbitbox.pl.

2.10. Strategia ekspansji

Spółka planuje etapową ekspansję zagraniczną.

Urządzenie Gymbit

Pierwszymi rynkami docelowymi są:

- Polska,
- Niemcy.

Następne etapy ekspansji przewidują wejście na kolejne rynki europejskie, w tym rynek brytyjski, przy czym tempo ekspansji będzie uzależnione od pozyskiwanego finansowania oraz wyników sprzedaży osiąganych na pierwszych rynkach.

Gymbit Box

Aktualnie projekt Gymbit Box planowany jest wyłącznie dla rynku polskiego. Ewentualna ekspansja zagraniczna tej części działalności może zostać rozważona dopiero po osiągnięciu dojrzałości operacyjnej modelu na rynku krajowym.

2.11. Źródła wartości Spółki

Na obecnym etapie rozwoju wartość Spółki powinna być analizowana przede wszystkim przez pryzmat potencjału komercjalizacji tworzonego rozwiązania, posiadanych praw własności intelektualnej, know-how zespołu oraz możliwości budowy skalowalnego ekosystemu usług fitness opartego na urządzeniach Gymbit.

Do kluczowych źródeł wartości Spółki należą w szczególności:

- rozwijane urządzenie Gymbit, które ma stanowić podstawę przyszłej sprzedaży produktowej;
- zarejestrowany znak towarowy Unii Europejskiej GYMBIT oraz zarejestrowany wzór przemysłowy urządzenia;
- wyniki dotychczasowych prac badawczo-rozwojowych, w tym wykonany prototyp 0 i przeprowadzona weryfikacja KPI;
- know-how zespołu związane z prowadzeniem i skalowaniem działalności w branży fitness;
- planowany ekosystem obejmujący urządzenie, oprogramowanie, treści treningowe, trening online oraz usługi serwisowe;
- planowana sieć własnych klubów Gymbit Box, która może pełnić funkcję kanału komercjalizacji, showroomu oraz środowiska testowania modelu operacyjnego;
- potencjalna skalowalność modelu franczyzowego Gymbit Box, pod warunkiem wcześniejszej weryfikacji rentowności i operacyjnej powtarzalności klubów własnych.

Jednocześnie należy podkreślić, że część wskazanych źródeł wartości ma charakter planowany i zależy od dalszych etapów rozwoju produktu, pozyskania finansowania, przygotowania produkcji, certyfikacji, uruchomienia sprzedaży oraz przetestowania modelu Gymbit Box w praktyce.

2.12. Kluczowe ryzyka

Poniższe ryzyka wynikają z aktualnego etapu rozwoju Spółki, zakresu modelu finansowego oraz założeń dotyczących produkcji, sprzedaży urządzeń, klubów własnych i franczyzy. Przy każdym ryzyku wskazano również sposób jego ograniczania lub obszar działań, który powinien zostać doprecyzowany na kolejnych etapach.

Ryzyko	Znaczenie dla projektu	Sposób ograniczania / działania
Czystość patentowa	Spółka wykonała badanie patent landscape, ale nie przeprowadziła pełnego badania Freedom To Operate.	Przed komercjalizacją i wejściem na kolejne rynki zasadne jest wykonanie pełnego FTO dla finalnej wersji urządzenia.
Certyfikacja i bezpieczeństwo produktu	Finalna wersja urządzenia będzie wymagała przeprowadzenia procesu certyfikacji przed rozpoczęciem komercyjnej sprzedaży.	Proces certyfikacji przewidziano dla wersji produkcyjnej urządzenia po przygotowaniu wymaganej dokumentacji technicznej.
Zależność od wykonawców	Rozwój urządzenia i oprogramowania był dotychczas realizowany przy udziale zewnętrznych partnerów technologicznych. Dalszy rozwój produktu wymaga zapewnienia ciągłości kompetencji technicznych oraz sprawnej koordynacji prac	Spółka kontynuuje współpracę z partnerami zewnętrznymi przy dalszym rozwoju produktu. Od 2028 r. planowane jest stopniowe budowanie wewnętrznego zespołu technicznego, w tym rozwijanie własnych kompetencji w zakresie

	pomiędzy Spółką a partnerami zewnętrznymi.	oprogramowania, co ma ograniczać zależność od zewnętrznych wykonawców.
Gotowość produkcyjna	Przejście od funkcjonalnego prototypu 0 do produkcji seryjnej wymaga realizacji kolejnych etapów przygotowania produktu i procesu produkcyjnego.	Planowane działania obejmują przygotowanie dokumentacji produkcyjnej, wybór producenta, testy serii pilotażowej oraz wdrożenie kontroli jakości.
Tempo sprzedaży urządzeń	Model zakłada rozpoczęcie sprzedaży w 2027 r. oraz stopniowy wzrost wolumenów wraz z rozwojem kanałów sprzedaży i pozyskiwaniem danych z pierwszych transakcji komercyjnych.	Realizację planu sprzedaży wspierają etapowe budowanie kanałów dystrybucji na pierwszych rynkach — w Polsce i Niemczech — oraz wykorzystanie Gymbit Box jako showroomów technologii, miejsc prezentacji produktu i źródła danych wspierających dalszą komercjalizację.
Tempo rozwoju franczyzy	Model zakłada wzrost do 990 klubów franczyzowych na koniec 2033 r. Realizacja tej skali wymaga odpowiedniego tempa rozwoju sieci, efektywnego procesu pozyskiwania	Ograniczeniem ryzyka jest uruchomienie klubów własnych, walidacja standardu oraz budowa zespołu obsługującego franczyzę.

	franczyzobiorców oraz rozbudowy potencjału organizacyjnego Spółki.	
Finansowanie	Realizacja planu rozwoju, obejmującego przygotowanie produktu do komercjalizacji, uruchomienie produkcji oraz rozwój kanałów sprzedaży, wymaga zapewnienia finansowania dostosowanego do tempa osiągania kolejnych etapów projektu. Skala i harmonogram zapotrzebowania na kapitał będą wynikać z aktualizowanego modelu finansowego oraz postępu realizacji przyjętych kamieni milowych.	Ryzyko jest ograniczane poprzez aktualizację modelu finansowego, etapowe uruchamianie środków oraz powiązanie kolejnych transz finansowania z realizacją kamieni milowych projektu i bieżącą oceną potrzeb kapitałowych.
Założenia klubów własnych	Model zakłada przychód dojrzałego klubu na poziomie 31,35 tys. zł miesięcznie po trzymiesięcznym okresie budowania bazy klientów i stabilizacji działalności lokalizacji. CAPEX jednego	Dane z pierwszej lokalizacji uruchamianej w I kwartale 2027 r. oraz kolejnych klubów planowanych na III i IV kwartał umożliwią bieżące doskonalenie założeń operacyjnych i finansowych

	klubu w kwocie 250 tys. zł nie obejmuje urządzeń Gymbit; od 2028 r. kolejne lokalizacje mają być wyposażane w te urządzenia, wspierając rozwój spójnego formatu Gymbit Box.	modelu Gymbit Box.

2.13. Zespół

Kluczową przewagą Spółki jest zespół łączący doświadczenie w budowie i skalowaniu sieci fitness, komercjalizacji projektów technologicznych, sprzedaży, marketingu oraz zarządzaniu operacyjnym. Kompetencje zespołu obejmują pełny cykl rozwoju przedsięwzięcia: od koncepcji produktu i doświadczenia użytkownika, przez uruchamianie lokalizacji i standaryzację procesów, po skalowanie sieci i realizację transakcji z inwestorami branżowymi. Jest to szczególnie istotne dla modelu Gymbit Box, którego powodzenie zależy zarówno od technologii, jak i praktycznej umiejętności budowy rentownych, powtarzalnych operacji klubowych.

Sebastian Gazda jest przedsiębiorcą i menedżerem związanym z branżą fitness od 2008 r. Jego doświadczenie obejmuje rozwój i dystrybucję profesjonalnego sprzętu fitness, budowę własnych produktów i kompetencji produkcyjnych, rozwój i skalowanie sieci klubów fitness, sprzedaż i marketing, zarządzanie operacyjne oraz przygotowanie i realizację transakcji z inwestorami branżowymi.
Jednym z kluczowych etapów jego działalności było rozwijanie od 2008 r. Star Fitness S.A., która pod jego kierownictwem rozwinęła się do pozycji jednego z największych, a w swoim segmencie największego dystrybutora profesjonalnego sprzętu fitness w Polsce. Spółka była notowana na rynku NewConnect, a Sebastian Gazda pełnił funkcję Prezesa Zarządu. [pb.pl], [bankier.pl]
Istotnym elementem działalności Star Fitness S.A. była dystrybucja profesjonalnego sprzętu renomowanych światowych producentów, w szczególności marki Star Trac, obecnie należącej do Core Health & Fitness, oraz Spinning, jednej z najbardziej rozpoznawalnych na świecie marek związanych z indoor cycling i profesjonalnymi rowerami stacjonarnymi wykorzystywanymi podczas grupowych zajęć kolarskich. W Polsce Star Fitness S.A. rozwijała sprzedaż produktów tych marek zarówno do klubów i sieci fitness, jak i innych klientów profesjonalnego rynku sportowego.

Działalność ta pozwoliła Sebastianowi Gazdzie zdobyć praktyczne doświadczenie w zakresie budowy rynku dla międzynarodowych marek sprzętowych, sprzedaży B2B, negocjacji z producentami i operatorami klubów, organizacji logistyki, serwisu i obsługi posprzedażowej oraz kompleksowego wyposażania obiektów fitness. Doświadczenie obejmowało tym samym nie tylko sprzedaż urządzeń, lecz również praktyczną znajomość ich konstrukcji, eksploatacji, wymagań klientów profesjonalnych oraz procesów niezbędnych do ich skutecznej komercjalizacji.

Kolejnym etapem rozwoju Star Fitness S.A. było podjęcie projektu stworzenia własnych profesjonalnych urządzeń fitness i pełnowartościowego zaplecza produkcyjnego. Spółka, jako jedna z pierwszych firm w Polsce działających na profesjonalnym rynku fitness, podjęła próbę przejścia od modelu dystrybucyjnego do projektowania i produkcji własnych urządzeń przeznaczonych zarówno do klubów fitness, jak i zastosowań domowych. Założeniem projektu było rozwijanie produktów pod własną marką w oparciu o komponenty oraz zaplecze produkcyjne zlokalizowane w Polsce i Europie.

Projekt ten umożliwił Sebastianowi Gazdzie zdobycie praktycznych kompetencji obejmujących niemal pełny cykl rozwoju produktu hardware'owego: od koncepcji produktu, projektowania i prototypowania, przez dobór komponentów oraz dostawców, organizację produkcji i łańcucha dostaw, po kontrolę jakości, logistykę, sprzedaż, serwis i komercjalizację gotowego urządzenia.

Przedsięwzięcie produkcyjne wymagało jednak znaczącego finansowania i nie osiągnęło zakładanej skali ekonomicznej, w grudniu 2018 zakończyło upadłością Star Fitness S.A.. Doświadczenie to stanowi istotną część kompetencji wykorzystywanych obecnie przy rozwoju Gymbit, szczególnie w zakresie kapitałochłonności projektów hardware'owych, zarządzania kosztami i finansowaniem produkcji, organizacji łańcucha dostaw oraz ryzyk związanych ze skalowaniem produkcji własnych urządzeń. [pl.investing.com], [pb.pl]

Równolegle Sebastian Gazda rozwijał doświadczenie po stronie operatorskiej rynku fitness. Współtworzył sieć Fabryka Formy, której pakiet większościowy został sprzedany Benefit Systems S.A. w 2013 r., a następnie uczestniczył w rozwoju sieci UP do 9 lokalizacji. Zespół zrealizował również sprzedaż czterech klubów UP Grupie Medicover w 2023 r. oraz klubu w Gdańsku w 2024 r.

Doświadczenie Sebastiana Gazdy obejmuje tym samym praktycznie cały łańcuch wartości rynku fitness: od współpracy z globalnymi producentami sprzętu, dystrybucji i sprzedaży B2B, poprzez projektowanie i rozwój własnych urządzeń oraz organizację produkcji, aż po budowę, zarządzanie i skalowanie sieci klubów fitness oraz realizację transakcji z inwestorami branżowymi.

Z perspektywy Gymbit szczególne znaczenie ma połączenie tych doświadczeń. Sebastian Gazda posiada praktyczną znajomość rynku zarówno z perspektywy dystrybutora i producenta urządzeń, jak również właściciela i operatora klubów fitness. Pozwala to łączyć wiedzę dotyczącą konstrukcji i komercjalizacji produktu z rozumieniem potrzeb użytkownika końcowego, trenerów i operatorów klubów oraz znajomością ekonomiki i procesów operacyjnych niezbędnych do skalowania sieci.

Gymbit stanowi tym samym wykorzystanie i rozwinięcie kompetencji budowanych przez Sebastiana Gazdę od 2008 r., łącząc hardware, software oraz model skalowalnych i wysoko zautomatyzowanych lokalizacji Gymbit Box. Doświadczenie obejmujące dystrybucję światowych marek sprzętu, budowę własnych urządzeń i zaplecza produkcyjnego, rozwój sieci klubów fitness oraz przeprowadzone transakcje branżowe stanowi istotny czynnik ograniczający ryzyko wykonawcze związane z komercjalizacją urządzenia Gymbit oraz skalowaniem modelu Gymbit Box.

Sebastian Gazda pełnił również funkcję członka zarządu Polskiej Federacji Fitness. Zaangażowany w działania wspierające branżę fitness w okresie pandemii COVID-19.
Wiktoria Gazda współtworzy gmsconsulting.pl i wnosi do projektu doświadczenie w rozwoju sieci klubów UP, marketingu, projektach inwestycyjnych oraz ESG. Współpracowała z ponad 200 trenerami, co zapewniło jej praktyczną znajomość potrzeb użytkowników i realiów świadczenia usług treningowych. Rozwija kompetencje w obszarze UX i zarządzania doświadczeniem użytkownika, kluczowe dla projektowania interfejsu, komunikacji marki oraz spójnej ścieżki klienta w ekosystemie Gymbit i Gymbit Box.

Marek Kijanka posiada doświadczenie w zarządzaniu strategicznym, rozwoju biznesu, marketingu, operacjach oraz relacjach z klientami. Od około 30 lat jest aktywnie związany z treningiem siłowym i środowiskiem fitness. Przez ponad 10 lat prowadził i zarządzał siłownią, a także prowadził treningi, dzięki czemu zna potrzeby użytkowników, trenerów i operatorów klubów z perspektywy praktycznej. Jest również założycielem samoobsługowego klubu fitness Bodylab24/7, działającego przez całą dobę, co daje mu bezpośrednie doświadczenie w tworzeniu i prowadzeniu zautomatyzowanego formatu klubowego. Kompetencje te wspierają rozwój Gymbit jako rozwiązania smart home fitness oraz modelu Gymbit Box, w szczególności w obszarach doświadczenia użytkownika, dostępności 24/7, standaryzacji procesów, efektywności operacyjnej i skalowania sieci. Marek Kijanka posiada ponadto doświadczenie w zarządzaniu firmami i zespołami w branżach budowlanej, transportowej i spożywczej, a także doświadczenie korporacyjne i handlowe. W Gymbit pełni rolę członka zarządu wspierającego wzrost Spółki, rozwój rynkowy oraz przygotowanie modelu do skalowania.

Kompetencje zespołu uzupełniają partnerzy technologiczni, w zakresie prac projektowych i rozwojowych nad urządzeniem oraz w zakresie dotychczasowych prac nad oprogramowaniem. Od 2028 r. Spółka planuje stopniowo budować własny zespół techniczny, w szczególności rozwijając wewnętrzne kompetencje w obszarze oprogramowania, przy jednoczesnej współpracy z partnerami zewnętrznymi w obszarach wymagających specjalistycznych kompetencji.

Łączne doświadczenie zespołu obejmuje projekty z obszaru fitness, technologii i skalowania biznesu, w tym Fabrykę Formy, sieć UP, E-fitness, Bodylab24/7, Graffiti ERP, PcGuard S.A. oraz Komputronik Biznes. Z perspektywy Gymbit szczególnie istotne są udokumentowane doświadczenia w budowie i sprzedaży sieci klubów, tworzeniu rozwiązań SaaS dla branży fitness oraz prowadzeniu samoobsługowego formatu 24/7. Ogranicza to ryzyko wykonawcze związane z komercjalizacją urządzenia i uruchamianiem modelu Gymbit Box.

2.14 Podsumowanie zarządcze

GYMBIT Sp. z o.o. rozwija zintegrowany model działalności oparty na trzech powiązanych elementach: sprzedaży urządzeń treningowych Gymbit, uruchomieniu własnych klubów Gymbit Box oraz docelowym rozwoju modelu franczyzowego. Urządzenie treningowe Gymbit jest podstawowym produktem Spółki, natomiast kluby własne mają pełnić funkcję walidacji standardu operacyjnego, showroomu oraz środowiska testowania technologii.

Na dzień sporządzenia wyceny wartości godziwej przedsiębiorstwa Gymbit Spółka posiada funkcjonalny prototyp urządzenia, zarejestrowany znak towarowy GYMBIT oraz zarejestrowany wzór przemysłowy Unii Europejskiej. Projekt znajduje się na etapie dalszego rozwoju prowadzącego do przygotowania wersji produkcyjnej, obejmującego rozwój oprogramowania, certyfikację oraz przygotowanie procesu produkcji.

Aktualny model finansowy zakłada rozpoczęcie sprzedaży urządzeń w 2027 r., uruchomienie pierwszego klubu własnego Gymbit Box w I kwartale 2027r., a pozostałych klubów planowanych na ten rok w III i IV kwartale. Rozwój pierwszych franczyz przewidziano od 2028 r., a osiągnięcie 10 klubów własnych i 990 klubów franczyzowych na koniec 2033r.

3.Wprowadzenie

Celem wyceny jest oszacowanie wartości godziwej (rynkowej) przedsiębiorstwa GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością według stanu na dzień 30 września 2026r. na potrzeby udziałowców spółki w związku z planami inwestycyjnymi spółki polegającymi na wniesieniu przedsiębiorstwa Gymbit Spółka z o.o. do spółki Polaris IT Group Spółka akcyjna.

Raport z wyceny godziwej przedsiębiorstwa służy właśnie celom wskazanym przez udziałowców.

Autor wyceny nie ponosi odpowiedzialności ani wobec GYMBIT Spółka z o.o. ani wobec innego podmiotu za jakiekolwiek koszty, straty lub szkody poniesione lub spowodowane przez osoby wykorzystujące wyniki raportu.

Przygotowując wycenę, opierano się na informacjach, które uzyskano od Spółki, jej udziałowców oraz biura rachunkowego obsługującego Spółkę. Założono, że informacje, które uzyskano są prawidłowe i rzetelne oraz że zostały przekazane zgodnie z najlepszą wiedzą zarządu i udziałowców spółki.

Autor wyceny nie ponosi odpowiedzialności za prawidłowość i rzetelność informacji otrzymanych od Spółki i jej udziałowców ani wobec innego podmiotu.

Należy podkreślić, że przedstawione w dokumencie prospektywne dane finansowe dotyczą zdarzeń, które mogą, ale nie muszą się zdarzyć w przyszłości. Ze względu na naturę takiej informacji, nie jest możliwe uzyskanie pewności, że wyniki w latach prognozy mogą różnić się od przedstawionych w raporcie, gdyż ustalono je opierając się na założeniach, które nie muszą się spełnić w rzeczywistości.

Autor dokumentu wyraża przekonanie, że prezentowany dokument dostarczy Zlecającemu przesłanek niezbędnych do ustalenia godziwej (rynkowej) wartości GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Autor dokumentu Wiktor Łukaszewski

Celem głównym niniejszego raportu jest oszacowanie godziwej (rynkowej) wartości spółki GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością na potrzeby udziałowców spółki Gymbit Spółka z o.o. w związku z wniesieniem przedsiębiorstwa aportem do spółki Polarsi IT Group Spółka akcyjna

W dokumencie wykorzystano następujące metody:

- bazującą na podejściu dochodowym – metodę zdyskontowanych przyszłych przepływów pieniężnych,
- bazującą na podejściu majątkowym – metodę wartości aktywów netto,
- bazującą na podejściu mieszanym – metodę szwajcarską.

Gymbit Spółka z o.o. jest podmiotem gospodarczym, który począwszy od 2027r, będzie prowadził intensywną działalność operacyjną w zakresie sprzedaży i dystrybucji urządzeń treningowych i wykorzystując swój potencjał będzie generował znaczne przychody ze sprzedaży na rynku fitness i smart fitness

Dlatego też oparciu o powyższe kryteria i plany rozwojowe spółki Gymbit Spółka z o.o. dokonano wyceny Spółki metodą dochodową (DCF).

Pomocniczo Spółkę wyceniono metodą majątkową – metodą wartości aktywów netto oraz metodą mieszaną - szwajcarską.

Ponieważ metoda mieszana wykorzystuje wyniki wyceny metodą dochodową oraz metodą majątkową, koniecznym było uprzednie oszacowanie wartości Spółki zarówno metodą dochodową, jak i majątkową.

Na dokument składają się pięć głównych części merytorycznych, logicznie ze sobą powiązanych, tj.:

- część pierwsza (rozdział 4) obejmuje retrospektywną analizę finansową przedsiębiorstwa GYMBIT Spółka z o.o.;
- część druga (rozdział 5) obejmuje projekcje wyników finansowych spółki na lata 2027-2033 wraz z głównymi założeniami analitycznymi, które dostarczają podstawowych informacji do obliczenia wartości przedsiębiorstwa metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych.
  W tej części scharakteryzowano także metodę dochodową wyceny przedsiębiorstwa oraz zaprezentowano metodykę obliczeń wraz z formułami matematycznymi;
  Przedstawiono tutaj także sposób szacowania kosztu kapitału, stanowiącego stopę dyskontową, która w zasadniczy sposób wpływa na wartość dochodową wycenianego przedsiębiorstwa;
- trzecia część (rozdział 6) przedstawia wybrane zagadnienia metodyki wyceny metodą wartości aktywów netto oraz wartość przedsiębiorstwa obliczoną tą metodą na podstawie bilansu sporządzonego na dzień 30.09.2026 roku;

- w części czwartej (rozdział 7) dokonano wyceny Przedsiębiorstwa metodą mieszaną (szwajcarską), która łączy wyniki wyceny uzyskane w podejściach dochodowym oraz majątkowym;

Raport zamykają podsumowania (rozdział 8), w których zawarto wnioski końcowe, jak również rekomendacje co do wartości godziwej przedsiębiorstwa GYMBIT Spółka z o.o.

Pozostałe założenia merytoryczne

- podstawowym założeniem wyceny jest założenie kontynuacji działalności
- wyceny Spółki dokonano na dzień 30.09.2026 roku
- w obliczeniach wykorzystano dane finansowe Spółki dostępne na dzień wyceny oraz – w zakresie, w jakim było to niezbędne dla zastosowanych metod – dane i założenia prognostyczne dotyczące końca 2026 r. Przyjęcie końca roku obrotowego jako punktu odniesienia dla wybranych danych obliczeniowych nie zmienia daty, na którą określono wartość przedsiębiorstwa".
- wycena jest dokonywana z perspektywy podmiotu sprawującego kontrolę nad wycenianą spółką (pakiet kontrolny); wycena bazuje na prognozowanych przepływach pieniężnych, których osiągnięcie jest możliwe przy założeniu sprawowania kontroli nad wycenianą spółkę, dlatego też wyniku metodą zdyskontowanych przepływów nie należy korygować o premię za kontrolę, bowiem wynik wyceny dokonanej przy powyższym założeniu uwzględnia już sprawowanie kontroli nad spółką,
- wycenie podlega kapitał własny przedsiębiorstwa, które nie jest przedmiotem obrotu na giełdzie papierów wartościowych i dlatego pozbawione jest waloru płynności; ponieważ wyceniany podmiot nie jest notowany na giełdzie papierów wartościowych, a wybrane rozwiązania metodyczne dedykowane są wycenie podmiotu posiadającego walor płynności, wynik wyceny należy skorygować o dyskonto z tytułu braku płynności
- standardem wartości przedsiębiorstwa, który jest podstawą wyceny jest standard godziwej wartości rynkowej (fair market value); wartość ta jest więc rozumiana jako wyrażona w pieniądzu lub odpowiednim ekwiwalencie wartość przedmiotu wyceny, przy szacowaniu której zakłada się, że w transakcji biorą udział typowy hipotetyczny kupujący i typowy hipotetyczny sprzedający, zainteresowani przeprowadzeniem transakcji i niedziałający pod przymusem (nakazem); przyjmuje się, że wyceniający ma odpowiedni zasób informacji na temat stron transakcji oraz kupujący i sprzedający posiadają odpowiedni zasób wiedzy na temat przedmiotu wyceny; wartość wyznaczona w oparciu o kategorię godziwej wartości rynkowej jest akceptowana przez kupującego i sprzedającego;
- metody dochodowe wyceny przedsiębiorstw są uznawane za najlepszą podstawę wyznaczania godziwej wartości rynkowej, wynika to z faktu uwzględniania przez nie zdolności przedsiębiorstwa do generowania wyników finansowych oraz przepływów pieniężnych;
- wartość przedsiębiorstwa określona na bazie wyceny metodą majątkową odzwierciedla wartość majątku tego przedsiębiorstwa i abstrahuje od efektywności wykorzystania majątku oraz jego znaczenia dla osiągania wyników finansowych; w konsekwencji wycena metodą majątkową nie

uwzględnia szeregu elementów niematerialnych, które w znaczący sposób mogą wpływać na wartość przedsiębiorstwa, takich jak organizacja przedsiębiorstwa, efekty synergiczne połączenia poszczególnych składników majątkowych, unikatowe kompetencje pracowników i kierownictwa oraz stanu i wpływu otoczenia rynkowego;

- metoda mieszana wyceny przedsiębiorstwa uwzględnia wyniki wyceny dochodowej i majątkowej, stanowiąc, jednakże dość arbitralne i sztuczne połączenie wyników wyceny tymi dwiema metodami;
- mając na uwadze powyższe charakterystyki metod wyceny, jak również opisaną uprzednio specyfikę działalności Spółki oraz posiadany przez Spółkę majątek, osiągane dotychczas wyniki finansowe oraz istniejące perspektywy rozwojowe, za najwłaściwszą metodę wyznaczenia wartości rynkowej uznano metodę dochodową – metodę zdyskontowanych przepływów pieniężnych; pomocniczo zastosowano metodę majątkową oraz metodę mieszaną.

Oświadczenia

- Wycena została sporządzona zgodnie z najlepszą wiedzą i przekonaniem wyceniającego.
- Autor wyceny wartości godziwej przedsiębiorstwa jest niezależny i niezwiązany ze spółką GYMBIT Spółka z o.o. – nie posiada w niej udziałów ani nie zasiada w organach zarządczych i nadzorczych spółki.
- Analizy, opinie i konkluzje zawarte w raporcie są profesjonalnymi, bezstronnymi i obiektywnymi analizami, opiniami i konkluzjami osoby wykonującej wycenę; analizy, opinie i konkluzje zawarte w raporcie są ograniczone jedynie przez przyjęte założenia oraz warunki ograniczające.
- Zlecenie wyceny nie było uzależnione od przygotowania lub przedstawienia w raporcie przez wyceniającego wniosków oraz konkluzji ze z góry zakładanymi rezultatami.

Zastrzeżenia

- Wycenę oparto na danych, wyjaśnieniach i dokumentach otrzymanych od zarządu i udziałowców Spółki, jak również biura rachunkowego obsługującego Spółkę. W trakcie jej opracowywania założono, że powyższe dane, wyjaśnienia i dokumenty są prawidłowe, rzetelne i że zostały przekazane z najlepszą wiedzą osób je przekazujących.
- Niniejszy dokument został przygotowany z należytą starannością i wyraża opinię autora dokumentu na temat wartości wycenianego podmiotu, co jednak nie gwarantuje dokładności, ani kompletności opracowania, w szczególności w przypadku, gdyby dane, na których opiera się niniejszy dokument okazały się niedokładne, niekompletne lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny.
- Podstawą opracowania wyceny były materiały i informacje przekazane autorowi dokumentu przez zarząd i udziałowców Spółki. Dlatego też za kompletność, rzetelność oraz wiarygodność przedłożonych danych autor dokumentu nie ponosi odpowiedzialności.

- Autor dokumentu nie bierze odpowiedzialności za istnienie okoliczności, których występowania nie mógł stwierdzić na podstawie istniejącej i udostępnionej mu dokumentacji.
- Zakres prac nie obejmował procedur, które są przewidziane przez prawo oraz standardy wykonywania zawodu biegłego rewidenta w odniesieniu do przeprowadzania badania sprawozdań finansowych Spółki w rozumieniu ustawy o rachunkowości w celu wydania opinii o jego prawidłowości i rzetelności.
- Ocena stanu technicznego poszczególnych składników majątku i stopnia ich zużycia nie stanowi ekspertyzy technicznej w tym zakresie, jak również autor dokumentu nie bierze odpowiedzialności za wady ukryte tych przedmiotów, których występowania nie mógł stwierdzić. Ewentualna korekta wartości rynkowej poszczególnych składników majątkowych przedsiębiorstwa nie stanowi operatu szacunkowego z wyceny, czy też innych wycen w rozumieniu przepisów szczególnych. Ewentualne korekty sporządzone zostały wyłącznie dla potrzeb niniejszego dokumentu.
- Niniejszy dokument powinien być czytany i analizowany w całości. Wnioski formułowane na podstawie fragmentów wyrwanych z szerszego kontekstu mogą być niewłaściwe.
- Raport z wyceny został przygotowany w celu określenia wartości godziwej przedsiębiorstwa Gymbit Spółka z o.o., które zgodnie z planami inwestycyjnymi udziałowców spółki ma zostać wniesione aportem do spółki Polaris IT Group Spółka akcyjna.
- Raport wyceny może być wykorzystywany w innym celu niż wskazany bądź udostępniony innej stronie za zgodą pisemną autora dokumentu.

Źródła informacji

Wszelkie dane dotyczące sytuacji bieżącej, jak również planów rozwojowych przedsiębiorstwa GYMBIT Spółka z o.o., wykorzystane do sporządzenia analiz oraz wyceny pochodzą ze Spółki;

W trakcie prac nad raportem wykorzystano m.in.:

- sprawozdania finansowe GYMBIT Sp. z o.o. za lata 2023-2025 (sprawozdania finansowe nie były badane przez biegłego rewidenta);
- dane z systemu finansowo-księgowego Spółki GYMBIT Sp. z o.o.;
- dokumenty, zestawienia oraz inne informacje i wyjaśnienia przekazane przez kierownictwo i udziałowców GYMBIT Sp. z o.o.;
- informacje na temat planów rozwojowych, nakładów inwestycyjnych i planowanych wartości zmiennych ekonomicznych uzyskane od udziałowców i kierownictwa Spółki;
- dokumenty, zestawienia, raporty i analizy dotyczące branż, w których działa GYMBIT Spółka z o.o.

W raporcie wykorzystano ponadto badania własne oraz doświadczenia autora dokumentu w zakresie wycen przedsiębiorstw.

4. Retrospektywna analiza finansowa przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o.

W tabeli przedstawiono aktywa przedsiębiorstwa według stanu na koniec roku obrotowego w latach 2024-2026 wraz ze wskaźnikami dynamiki i struktury. Dane na dzień 30 września 2026r. w tabelach wskazane są jako rok 2026r.

Bilans analityczny - aktywa

(w zł)

Wyszczególnienie	2024	2025	2026	Wskaźniki dynamiki			Wskaźniki struktury		
				Rok poprz.=100%		2024 = 100%	2024	2025	2026
				2025	2026	2026			
A. Aktywa trwałe	**3 396 173**	**3 850 319**	**3 850 319**	**113,37%**	**100,00%**	**113,37%**	**86,94%**	**99,76%**	**99,13%**
I. Wartości niematerialne i prawne	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
II. Rzeczowe aktywa trwałe	3 396 173	3 850 319	3 850 319	113,37%	100,00%	113,37%	86,94%	99,76%	99,13%
III. Należności długoterminowe	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
IV. Inwestycje długoterminowe	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
B. Aktywa obrotowe	**510 376**	**9 377**	**33 958**	**1,84%**	**362,14%**	**6,65%**	**13,06%**	**0,24%**	**0,87%**
I. Zapasy	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
II. Należności krótkoterminowe	7 407	4 278	32 325	57,76%	755,58%	436,43%	0,19%	0,11%	0,83%
III. Inwestycje krótkoterminowe	501 069	5 099	888	1,02%	17,42%	0,18%	12,83%	0,13%	0,02%
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 901	0	745	0,00%	-	39,17%	0,05%	0,00%	0,02%
C. Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy	**0**	**0**	**0**	**-**	**-**	**-**	**0,00%**	**0,00%**	**0,00%**
D. Udziały (akcje) własne	**0**	**0**	**0**	**-**	**-**	**-**	**0,00%**	**0,00%**	**0,00%**
RAZEM AKTYWA	**3 906 549**	**3 859 696**	**3 884 277**	**98,80%**	**100,64%**	**99,43%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**

Bilans analityczny - pasywa

(w zł)

Wyszczególnienie	2024	2025	2026	Wskaźniki dynamiki			Wskaźniki struktury		
				Rok poprz.=100%		2024 = 100%	2024	2025	2026
				2025	2026	2026			
A. Kapitał własny	**3 885 396**	**3 768 982**	**3 730 699**	**97,00%**	**98,98%**	**96,02%**	**99,46%**	**97,65%**	**96,05%**
I. Kapitał podstawowy	6 900	6 900	6 900	100,00%	100,00%	100,00%	0,18%	0,18%	0,18%
II. Kapitał zapasowy	3 933 994	3 878 496	3 762 819	98,59%	97,02%	95,65%	100,70%	100,49%	96,87%
III. Kapitał z aktualizacji wyceny	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
VI. Zysk (strata) netto	-55 498	-116 414	-39 020	209,76%	33,52%	70,31%	-1,42%	-3,02%	-1,00%
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
B. Zobowiązania i rezerwy	**21 153**	**90 713**	**153 578**	**428,85%**	**169,30%**	**726,04%**	**0,54%**	**2,35%**	**3,95%**
I. Rezerwy na zobowiązania	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
II. Zobowiązania długoterminowe	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
III. Zobowiązania krótkoterminowe	20 991	90 713	153 351	432,16%	169,05%	730,56%	0,54%	2,35%	3,95%
IV. Rozliczenia międzyokresowe	162	0	227	0,00%	-	140,00%	0,00%	0,00%	0,01%
RAZEM PASYWA	**3 906 549**	**3 859 696**	**3 884 277**	**98,80%**	**100,64%**	**99,43%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**

Analityczny rachunek zysków i strat

(w zł)

Wyszczególnienie	2024	2025	2026	Wskaźniki dynamiki			Wskaźniki struktury		
				Rok poprz.=100%		2024 = 100%	2024	2025	2026
				2025	2026	2026			
A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	**4 580**	**3 800**	**3 600**	**82,97%**	**94,74%**	**78,60%**	**99,94%**	**91,88%**	**97,01%**
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	4 580	3 800	3 600	82,97%	94,74%	78,60%	99,94%	91,88%	97,01%
III. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
B. Koszty działalności operacyjnej	**60 024**	**119 520**	**42 731**	**199,12%**	**35,75%**	**71,19%**	**99,90%**	**99,15%**	**100,00%**
I. Amortyzacja	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
II. Zużycie materiałów i energii	238	37	0	15,50%	0,00%	0,00%	0,40%	0,03%	0,00%
III. Usługi obce	57 684	119 483	41 985	207,13%	35,14%	72,78%	96,01%	99,12%	98,25%
IV. Podatki i opłaty, w tym:	367	0	0	0,00%	-	0,00%	0,61%	0,00%	0,00%
V. Wynagrodzenia	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, w tym:	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	1 734	0	746	0,00%	-	43,00%	2,89%	0,00%	1,75%
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0	0	0	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
C. Zysk (strata) ze sprzedaży	**-55 444**	**-115 720**	**-39 131**	**208,72%**	**33,81%**	**70,58%**	-	-	-
D. Pozostałe przychody operacyjne	3	336	0	11697,91%	0,00%	0,00%	0,06%	8,12%	0,00%
E. Pozostałe koszty operacyjne	3	1 030	0	33985,15%	0,00%	0,00%	0,01%	0,85%	0,00%
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	**-55 444**	**-116 414**	**-39 131**	**209,97%**	**33,61%**	**70,58%**	-	-	-
G. Przychody finansowe	0	0	111	-	-	-	0,00%	0,00%	2,99%
H. Koszty finansowe	54	0	0	0,00%	-	0,41%	0,09%	0,00%	0,00%
I. Zysk brutto	**-55 498**	**-116 414**	**-39 020**	**209,76%**	**33,52%**	**70,31%**	-	-	-
J. Podatek dochodowy	0	0	0	-	-	-	-	-	-
K. Zysk netto	**-55 498**	**-116 414**	**-39 020**	**209,76%**	**33,52%**	**70,31%**	-	-	-
Przychody ogółem	**4 583**	**4 136**	**3 711**	**90,24%**	**89,73%**	**80,98%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**
Koszty ogółem	**60 081**	**120 550**	**42 731**	**200,65%**	**35,45%**	**71,12%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**

Analiza wskaźnikowa

WSKAŹNIK	FORMUŁA OBLICZENIOWA	2024	2025	2026
WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI				
2. Rentowność sprzedaży	wynik na sprzedaży : przychody ze sprzedaży	-1210,6%	-3045,3%	-1087,0%
3. Rentowność brutto sprzedaży	wynik brutto : przychody ze sprzedaży	-1211,7%	-3063,5%	-1083,9%
4. Rentowność netto sprzedaży	wynik netto : przychody ze sprzedaży	-1211,7%	-3063,5%	-1083,9%
5. Rentowność kapitału własnego	wynik netto : kapitał własny bez zysku	-1,4%	-3,0%	-1,0%
6. Rentowność majątku	wynik netto : aktywa ogółem	-1,4%	-3,0%	-1,0%
WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ				
1. Płynność II stopnia (szybka)	(aktywa obrotowe-zapasy) : zob. krótkoterm.	24,3	0,1	0,2
2. Płynność III stopnia (bieżąca)	aktywa obrotowe : zobowiązania krótkoterm.	24,3	0,1	0,2
3. Kapitał pracujący (w tys. zł)	aktywa obrotowe - zobowiązania krótkoterm.	489	-81	-119
4. Udział kapitału pracującego w aktywach	kapitał pracujący : aktywa ogółem	12,5%	-2,1%	-3,1%
5. Pokrycie zobowiązań należnościami	należności handlowe : zobowiązania handlowe	0,4	0,0	0,7
WSKAŹNIKI SPRAWNOŚCI WYKORZYSTANIA ZASOBÓW				
1. Wskaźnik obrotu aktywów	przychody ze sprzedaży : aktywa ogółem	0,0	0,0	0,0
2. Wskaźnik obrotu aktywów trwałych	przychody ze sprzedaży : aktywa trwałe	0,0	0,0	0,0
WSKAŹNIKI FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI				
1. Współczynnik zadłużenia	kapitał obcy : kapitał ogółem	1%	2%	4%
2. Pokrycie zadłużenia kapitałem własnym	kapitał własny : kapitał obcy	183,7	41,5	24,3
3. Pokrycie aktywów trwałych kapitałem stałym	(kap. własny + zob. długoterm.) : akt. trwałe	1,1	1,0	1,0
4. Trwałość struktury finansowania	(kap. własny + zob. długoterm.) : kap. ogółem	99%	98%	96%

5. Wycena metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF)

5.1. Założenia ogólne prognozy

Cele analizy

- prognoza przychodów i wpływów oraz kosztów i wydatków działalności Przedsiębiorstwa;
- określenie wielkości wyników finansowych oraz przepływów pieniężnych, stanowiących podstawę wyceny metodą dochodową;
- ocena skali ryzyka związanego z działalnością i finansowaniem Przedsiębiorstwa w kontekście szacowania kosztu kapitału (stopy dyskontowej).

Przedmiot analizy

- analiza obejmuje całokształt działalności prowadzonej przez Przedsiębiorstwo w momencie sporządzania niniejszego dokumentu oraz przewidywane kierunki i możliwości rozwoju Spółki;
- analiza prospektywna zakłada prowadzenie przez Przedsiębiorstwo działalności w zakresie istotnie zmienionym w stosunku do rozmiarów działalności Spółki w momencie sporządzania niniejszego dokumentu z uwzględnieniem planów inwestycyjnych i rozwojowych spółki.

Zakres czasowy

- prognoza przychodów i kosztów obejmuje lata 2027-2033;
- w celach porównawczych zaprezentowano historyczne wyniki finansowe Przedsiębiorstwa za lata 2024-2026;
- sytuację bilansową i wynik finansowy na dzień 31 grudnia 2026 dokonano na podstawie symulacji bilansu i rachunku zysków i strat spółki na dzień 30 września 2026r. z uwzględnieniem, że dane finansowe i bilansowe za IV kwartał 2026 są rozliczane proporcjonalnie do 3 kwartałów 2026r.
- analiza prowadzona jest w ujęciu rocznym.

Zasady szacowania zmiennych ekonomicznych

- prognoza finansowa na lata 2027-2033 prowadzona jest w wartościach nominalnych, czyli w cenach bieżących z danego okresu, tj. z uwzględnieniem wpływu inflacji na zmienne ekonomiczne;
- dla potrzeb prognozy na lata 2027-2033 przyjęto następujące wskaźniki inflacji:
  - 2,5% w 2027 roku;

- 2,5% w 2028 roku;
- 2,5% rocznie w latach 2029-2033 roku;

- przyjęcie w prognozie powyższych wskaźników inflacji opiera się na:
  - projekcji inflacji na lata 2026-2028 sporządzonej przez Narodowy Bank Polski (www.nbp.pl);
  - wykonanym poziomie CPI w 2026 roku;
  - opracowanych przez Radę Polityki Pieniężnej „Założeniach Polityki Pieniężnej na rok 2026", które zakładają realizowanie średniookresowego celu inflacyjnego na poziomie 2,5%, z symetrycznym przedziałem odchyleń o szerokości +/- 1 punktu procentowego (Założenia Polityki Pieniężnej na rok 2026, s. 3);
- wszystkie dane prezentowane są w złotych polskich (chyba że zaznaczono inaczej).

5.2 Założenia szczegółowe prognozy

Przychody

- przychody ze sprzedaży zaprognozowano w podziale na dwie główne grupy, tj. przychody ze sprzedaży produktów i usług oraz przychody ze sprzedaży towarów i materiałów;
- prognozy pomijają pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne oraz przychody finansowe i koszty finansowe ponieważ stopień ich przewidywalności jest bardzo mały;
- przyjęto założenie, iż w skali roku suma ewentualnych pozostałych przychodów operacyjnych i przychodów finansowych będzie równoważona pozostałymi kosztami operacyjnymi oraz kosztami finansowymi; ich wpływ na wynik finansowy przedsiębiorstwa będzie więc zerowy;
- wielkość przychodów ze sprzedaży szacowana jest na poziomie sprzedaży netto, tzn. przed opodatkowaniem podatkiem od towarów i usług (VAT); założenie to dotyczy także prognozowania kosztów działalności operacyjnej.

Przychody ze sprzedaży towarów

- w minionym okresie przedsiębiorstwo uzyskiwało incydentalne przychodów ze sprzedaży towarów; dlatego też w prognozie założono występowanie przychodów ze sprzedaży towarów na poziomie odnotowanym w 2025 roku, czyli w prognozach przyjęto dla nich wartość 0,00 zł.

Przychody ze sprzedaży produktów i usług

- główną działalnością GYMBIT Sp. z o.o. jest sprzedaż urządzeń treningowych GYMBIT oraz świadczenie usług fitness w własnych klubach fitness oraz rozwijanie i rozliczenie modelu franczyzowego klubów fitness opartego na urządzeniach GYMBIT
- punktem wyjścia prognozy przychodów ze sprzedaży produktów i usług na lata 2027-2033 są plany biznesowe zarządu i udziałowców Spółki;
- założenia co do kształtowania się przychodów w okresie szczegółowej prognozy odzwierciedlają plany rozwojowe Spółki przedstawione przez jej udziałowców i zarząd;

	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
PRZYCHODY: SPRZĘT + KLUBY + FRANCZYZA							
Kluby własne	940 500	2 906 190	3 991 200	4 110 960	4 234 320	4 361 280	4 492 080
Opłaty wstępne franczyzowe	-	206 000	848 720	2 622 540	6 302 800	11 592 750	24 597 430
Prowizje miesięczne franczyzowe	-	77 250	477 360	1 803 120	5 234 040	12 171 600	26 238 150
Sprzęt sprzedany do franczyz	-	589 560	2 428 960	7 505 520	18 038 160	33 177 000	70 394 320
Pozostała sprzedaż sprzętu	1 734 000	7 369 500	18 217 200	31 273 000	48 316 500	69 671 700	92 264 400
Akcesoria	138 720	795 906	2 477 539	5 816 778	11 280 292	18 512 766	32 531 744
Subskrypcje	-	7 668	47 899	187 779	548 952	1 234 896	2 706 085
PRZYCHODY RAZEM	**2 813 220**	**11 952 074**	**28 488 879**	**53 319 697**	**93 955 064**	**150 721 992**	**253 224 209**
Udział przychodów klubowych i franczyzowych	33,4%	31,6%	27,2%	30,1%	36,0%	40,7%	49,6%
Udział sprzętu, akcesoriów i subskrypcji	66,6%	68,4%	72,8%	69,9%	64,0%	59,3%	50,4%

Pozostałe przychody operacyjne – w prognozach za lata 2027 -2033 nie stanowią istotnych pozycji – przyjęto dla nich wartości 0,00 zł

Przychody finansowe – w prognozach za lata 2027 -2033 nie stanowią istotnych pozycji – przyjęto dla nich wartości 0,00 zł

Koszty działalności operacyjnej

- koszty działalności operacyjnej zaprognozowano, opierając się na rodzajowym układzie kosztów, w podziale na wartość sprzedanych towarów oraz siedem głównych grup kosztów: amortyzację, zużycie materiałów i energii, usługi obce, wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia na rzecz pracowników, podatki i opłaty oraz pozostałe koszty rodzajowe;
- podstawą prognozowania kosztów w głównej mierze plany biznesowe spółki i dlatego za podstawę prognozy kosztów przyjęto relacje zestawienie kosztów biznesowych, adekwatnych dla przychodów wykazanych w planach biznesowych w latach 2027 -2033
- poniższe zestawienie kosztów biznesowych nie obejmuje kosztów amortyzacji środków trwałych związanych z nakładami inwestycyjnymi

Rodzaj kosztów biznesowych	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**	**2031**	**2032**	**2033**
OPEX klubów własnych	368 438	1 138 455	2 084 640	2 147 160	2 211 600	2 277 960	2 346 240
Koszt obsługi franczyzy	-	84 975	397 824	1 327 698	3 461 052	7 129 305	15 250 674
Koszt urządzeń	870 000	3 375 000	7 344 000	12 400 000	19 570 000	28 520 000	42 840 000
Logistyka i instalacja	90 000	351 000	782 000	1 302 000	2 060 000	2 945 000	4 284 000
Gwarancje	138 720	557 134	1 238 770	2 132 819	3 317 733	5 142 435	8 132 936
Koszt akcesoriów	69 360	397 953	1 238 770	2 908 389	5 640 146	9 256 383	16 265 872
Koszt subskrypcji	-	1 534	9 580	37 556	109 790	246 979	541 217
Koszty zatrudnienia	1 536 000	3 856 320	7 943 832	12 168 168	17 719 872	24 038 208	30 948 480
Pozostały OPEX technologii	743 359	1 013 549	3 000 000	3 900 000	4 900 000	6 000 000	7 200 000
Centralny OPEX sieci	675 000	700 000	2 300 000	3 800 000	6 000 000	9 000 000	13 000 000
KOSZTY OPERACYJNE RAZEM	4 490 877	11 475 920	26 339 415	42 123 789	64 990 193	94 556 270	140 809 419

- powyższe koszty biznesowe za 2027 -2033 przekwalifikowano na koszty rodzajowe dla potrzeb przygotowania symulacji rachunku zysków i strat za lata 2027 -2033, co prezentuje poniższa tabela z uwzględnieniem już kosztów amortyzacji środków trwałych związanych z nakładami inwestycyjnymi

Rodzaj kosztów biznesowych	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Amortyzacja	**619 522**	**1 266 783**	**1 989 045**	**2 289 045**	**2 639 045**	**2 339 045**	**2 789 045**
Zużycie materiałów	**788 805**	**3 612 406**	**10 059 698**	**17 277 821**	**27 832 466**	**41 231 975**	**63 615 120**
koszt urządzeń	435 000	2 531 250	7 344 000	12 400 000	19 570 000	28 520 000	42 840 000
koszt akcesoriów	34 680	298 465	1 238 770	2 908 389	5 640 146	9 256 383	16 265 872
OPEX klubów własnych 20%	49 125	227 691	416 928	429 432	442 320	455 592	469 248
Pozostały OPEX Technologii 20%	180 000	345 000	600 000	780 000	980 000	1 200 000	1 440 000
Centralny OPE Sieci 20%	90 000	210 000	460 000	760 000	1 200 000	1 800 000	2 600 000
Usługi Obce	**1 846 946**	**3 485 401**	**7 597 421**	**11 693 084**	**18 126 695**	**27 558 291**	**43 991 195**
koszt obsługi franczyzy	0	63 731	397 824	1 327 698	3 461 052	7 129 305	15 250 674
OPEX klubów własnych 70%	257 906	796 919	1 459 248	1 503 012	1 548 120	1 594 572	1 642 368
Logistyka i instalacja	67 500	263 250	782 000	1 302 000	2 060 000	2 945 000	4 284 000
Gwarancje	104 040	417 851	1 238 770	2 132 819	3 317 733	5 142 435	8 132 936
Koszt subskrypcji	0	1 150	9 580	37 556	109 790	246 979	541 217
Pozostały OPEX Technologii 70%	945 000	1 207 500	2 100 000	2 730 000	3 430 000	4 200 000	5 040 000
Centralny OPE Sieci 70%	472 500	735 000	1 610 000	2 660 000	4 200 000	6 300 000	9 100 000
Podatki i opłaty	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Wynagrodzenia	**1 274 900**	**3 200 797**	**6 593 486**	**10 099 741**	**14 707 729**	**19 952 032**	**25 687 649**
Koszt zatrudnienia umniejszony o zus pracodawcy	1 274 900	3 200 797	6 593 486	10 099 741	14 707 729	19 952 032	25 687 649
Ubezpieczenie społeczne	**261 100**	**655 523**	**1 350 346**	**2 068 427**	**3 012 143**	**4 086 176**	**5 260 831**
Obciążenia ZUS ponoszone przez pracodawcę	261 100	655 523	1 350 346	2 068 427	3 012 143	4 086 176	5 260 831
Pozostałe koszty rodzajowe	**319 125**	**521 794**	**738 464**	**984 716**	**1 311 160**	**1 727 796**	**2 254 624**
OPEX klubów własnych 10%	49 125	151 794	208 464	214 716	221 160	227 796	234 624
Pozostały OPEX Technologii 10%	180 000	230 000	300 000	390 000	490 000	600 000	720 000
Centralny OPE Sieci 10%	90 000	140 000	230 000	380 000	600 000	900 000	1 300 000
Razem koszty operacyjne	**5 110 398**	**12 742 703**	**28 328 460**	**44 412 834**	**67 629 238**	**96 895 315**	**143 598 464**

- dla celów prognozy, koszty rodzajowe podzielono na dwie zasadnicze grupy:
    - koszty zmienne, tzn. takie, które zmieniają się proporcjonalnie do wielkości sprzedaży;
    - koszty stałe, tj. takie, które pozostają na względnie stałym poziomie niezależnie od wielkości sprzedaży

- jako osobną pozycję kosztów przedstawiono koszty amortyzacji związane z nakładami na urządzenie treningowe GYMBIT – stawka amortyzacyjna 14% - amortyzacja rozłożona na 7 lat, natomiast wyposażenie klubów fitness – stawka amortyzacyjna 20% - amortyzacja rozłożona na 5 lat

Wartość sprzedanych towarów

- przy prognozowaniu danych finansowych założono, że wartość sprzedanych towarów i materiałów ma charakter kosztów zmiennych;

- **Koszty rodzajowe**

1) amortyzacja

- amortyzacja jako koszt stały, nie powodujący efektywnego wypływu pieniądza z jednostki w momencie jego ponoszenia, odgrywa ważną rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, a także przy sporządzaniu rachunku przepływów pieniężnych, który jest źródłem danych dla wyceny metodą dochodową;
- prognoza amortyzacji obejmuje amortyzację od dotychczas wykorzystywanych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych Przedsiębiorstwa, jak i amortyzację od majątku powstałego w wyniku realizacji programu inwestycyjnego;
- w analizie uwzględniono również spadek wartości amortyzacji w przypadku całkowitego umorzenia aktywów trwałych;
- amortyzację dla dotychczasowych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych zaprognozowano na podstawie wykonania w 2026 roku oraz planów amortyzacji przygotowanych na podstawie zestawienia z ewidencji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych wg stanu na 31.12.2026;
- dla aktywów zakupionych w ramach planu inwestycyjnego przyjęto średnie stawki amortyzacyjne dla urządzeń treningowych wynoszące 14% rocznie, a dla wyposażenia klubów fitness – średnia stawka amortyzacyjna wyniosła 20% rocznie

2) wynagrodzenia

- koszty wynagrodzeń obejmują wynagrodzenia z umów o pracę oraz wynagrodzenia z umów cywilnoprawnych;
- koszty wynagrodzeń zaprognozowano jako iloczyn liczba zatrudnionych w etatach i średniego wynagrodzenia;

Na rok 2027 spółka skalkulowała miesięczny koszt zatrudnienie pracownika na poziomie 16 000,00 zł (FTE) na który się składa wynagrodzenie brutto pracownika w kwocie 13 280,22 zł oraz składki ZUS płacone przez pracodawcę stanowiące 20,48% wynagrodzenia w kwocie 2719,78 zł

- średnia liczba zatrudnionych w etatach w 2026 roku wynosiła 0,00;
- **w prognozie założono wzrost zatrudnienia do 8 etatów w 2027r.**
- **w kolejnych latach średni stan zatrudnienia będzie wynosił następująco w 2028r. 20 pracowników, w 2029r. -39 pracowników, w 2030r. 58 pracowników, w 2031 – 82 pracowników, w 2032r – 108 pracowników i w 2033r. – 135 pracowników**
- wzrost zatrudnienia w 2027 i w kolejnych latach pozwoli to obsłużyć wzrosty przychodów wynikające z sprzedaży urządzeń treningowych GYMBIT oraz rozwoju własnych klubów fitness oraz rozwoju sieci franczyzowych
- średnie wynagrodzenie miesięczne na koniec III kwartału 2026 roku w Polsce wynosiło 9 253,76 zł;
- w prognozie założono wzrost wynagrodzenia w spółce w latach 2028-2033 o wskaźnik inflacji wynoszący 2,5%
- dodatkowo wzrost kosztów pracy uwzględniono pośrednio w ramach usług obcych

3) Ubezpieczenie społeczne i inne świadczenia na rzecz pracowników

- koszty świadczeń na rzecz pracowników obejmują składki na ubezpieczenia społeczne (fundusz emerytalny, fundusz rentowy, fundusz wypadkowy), fundusz pracy, fundusz gwarantowanych świadczeń pracowniczych oraz pozostałe świadczenia na rzecz pracowników, tj. koszty BHP, szkolenia pracowników itp.;
- koszty te zaprognozowano na podstawie średniego wskaźnika narzutu kosztów ubezpieczeń społecznych na wynagrodzenia , które przeciętnie wynoszą 20,48%.

4) Zużycie materiałów i energii

- koszty zużycia materiałów i energii zaprognozowano w podziale na koszty stałe i zmienne;

Do kosztów stałych zaliczono koszty zużycia materiałów remontowych oraz materiałów gospodarczych i pozostałych

Do kosztów zmiennych zaliczono koszty zużycia materiałów produkcyjnych zużycia energii, gazu i wody, paliwa, wyposażenia, sprzętu IT i telekomunikacyjnego, materiałów reklamowych,

- punktem wyjścia prognozy stałych kosztów zużycia materiałów i energii na lata 2027-2033 jest prognoza szczegółowa przychodów i kosztów na lata 2027 -2033
- koszty zmienne w latach 2027-2033 zaprognozowano przy użyciu wskaźników poziomu tych kosztów w stosunku do przychodów ze sprzedaży

5) Usługi obce

- koszty usług obcych analizowano w podziale na koszty stałe i zmienne;
- do kosztów stałych zaliczono koszty najmu, usług bankowych, księgowych, kosztów administracyjno-biurowych, usług związanych z samochodami, usług IT, opłat leasingowych,.
- do kosztów zmiennych zaliczono koszty usług transportowych i kurierskich, pocztowych, telekomunikacyjnych, usług utrzymania obiektu (serwisowych i remontowych), usług promocji i reklamy
- punktem wyjścia prognozy stałych kosztów usług obcych na lata 2027-2033 jest prognoza szczegółowa przychodów i kosztów na lata 2027 -2033

6) Podatki i opłaty

- do podatków i opłat zalicza się nieodliczany podatek VAT, opłaty notarialne, sądowe i skarbowe oraz pozostałe podatki i opłaty;
- w prognozie przyjęto, że podatki i opłaty w latach 2027 -2033 wynoszą 0,00 zł

7) Pozostałe koszty rodzajowe

- pozostałe koszty rodzajowe analizowano w podziale na koszty stałe i zmienne; natomiast po analizie zważywszy na przyjęty sposób modelowania przychodów i zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny wszystkie koszty rodzajowe zaliczono do kosztów zmiennych;

Inne elementy prognozy

Koszty finansowe

- według symulacji stanu na 30 września 2026 roku nie wykazywało długoterminowych kredytów i pożyczek; założono utrzymywanie się tej sytuacji w okresie prognozy;

Nakłady inwestycyjne

- poziom nakładów inwestycyjnych został uwzględniony w rachunku przepływów pieniężnych jako jeden ze składników powodujących wypływ środków pieniężnych z Przedsiębiorstwa;
- podstawą przyjętych założeń co do nakładów inwestycyjnych są plany biznesowe spółki co do koniecznych inwestycji, które pozwolą zrealizować zakładany program sprzedaży i zamierzenia rozwojowe podmiotu; w prognozie zgodnie z założeniami Spółki założono następujące nakłady inwestycyjne

1) w 2027r. – 3 500 000 zł
2) w 2028r – 2 250 000 zł
3) w 2029r. - 1 500 000 zł
4) w 2030 r – 1 500 000 zł
5) w 2031r.- 1 750 000 zł
6) w 2032r. – 2 000 000 zł
7) w 2033r. – 2 250 000 zł

- ponadto prognoza zakłada utrzymywanie obiektów w stanie niepogorszonym dzięki znacznym kosztom serwisowym i remontowym, które uwzględniono bezpośrednio obciążają koszty usług obcych

Podatek dochodowy

- podatek dochodowy zaprognozowano przy użyciu liniowej stawki podatku dochodowego w wysokości 19,00% w całym okresie analizy;

Podział zysku netto

- w analizie nie rozstrzyga się podziału zysku netto, pozostawiając tę decyzję dla udziałowców spółki;
- analiza zakłada, że zysk netto w całości jest kumulowany i wprowadzany do bilansu spółki jako zysk/strata z lat ubiegłych;

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy

- wielkości poszczególnych pozycji kapitału obrotowego, służące realizacji założonej skali działalności oparto na uwarunkowaniach i terminach dostaw; zakładany poziom poszczególnych elementów kapitału obrotowego ma pozwolić Przedsiębiorstwu na realizację planowanych obrotów;
- punktem wyjścia prognozy składników kapitału obrotowego na lata 2027-2033 jest prognoza analizy wskaźników rotacji w dniach.

Inne pozycje sprawozdań finansowych

- przychody finansowe –prognoza nie przewiduje żadnych przychodów finansowych;
- rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne zaprognozowano zgodnie z planem amortyzacji i planowanymi nakładami inwestycyjnymi;
- należności długoterminowe –zgodnie ze stanem na 30.09.2026 roku wynoszą zero; założono utrzymanie tej sytuacji w całym okresie prognozy;
- inwestycje długoterminowe – zgodnie ze stanem na 30.09.2026 roku wynoszą zero, założono utrzymania tej sytuacji w całym okresie prognozy

- rozliczenia międzyokresowe w aktywach (długo- i krótkookresowe) wynoszą 0,00 zł – założono ich utrzymanie w całym okresie prognozy na poziomie z 30.09.2026 roku;
- należne wpłaty na kapitał podstawowy – zgodnie ze stanem na 30.09.2026 roku wynosiły zero; założono utrzymanie tej sytuacji w całym okresie prognozy;
- udziały (akcje) własne – zgodnie ze stanem na 30.09.2026 roku wynosiły zero; założono utrzymanie tej sytuacji w całym okresie prognozy;
- rezerwy na zobowiązania – zgodnie ze stanem na 30.09.2026 roku wynosiły zero; założono utrzymanie tej sytuacji w całym okresie prognozy;
- zobowiązania długoterminowe – zgodnie ze stanem na 30.09.2026 roku wynosiły zero; założono utrzymanie tej sytuacji w całym okresie prognozy;
- kredyty i pożyczki krótkoterminowe – na 30.09.2026 roku Spółka nie korzystała z finansowania kapitałem obcym oprocentowanym; założono utrzymanie tej sytuacji w całym okresie prognozy;
- inne zobowiązania finansowe i zobowiązania wekslowe – zgodnie z symulacją na 30.09.2026 roku wynosiły zero; założono utrzymanie tej sytuacji w całym okresie prognozy;
- fundusze specjalne – zgodnie ze stanem na 30.09.2026 roku wynosiły zero; założono utrzymanie tej sytuacji w całym okresie prognozy;
- rozliczenia międzyokresowe w pasywach bilansu – założono ich utrzymanie w całym okresie prognozy na poziomie z 31.12.2026 roku.

5.3. Prognoza wyników finansowych

Na kolejnych stronach dokumentu zamieszczono tabele prezentujące prognozę podstawowych wyników finansowych Przedsiębiorstwa.

Zaprezentowano następujące zestawienia tabelaryczne:

- przychody ze sprzedaży;
- koszty działalności operacyjnej;
- rachunek zysków i strat;
- zapotrzebowanie na kapitał obrotowy;
- rachunek przepływów pieniężnych;
- bilans;
- analiza wskaźnikowa.

Ze względu na niesporządzanie przez spółkę rachunku przepływów pieniężnych, zestawienie to ma charakter uproszczony.

Przychody ze sprzedaży

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Przychody ze sprzedaży produktów i usług	4 580	3 800	3 600	2 813 220	11 952 074	28 488 879	53 319 697	93 955 064	150 721 992	253 224 209
2. Zmiana stanu produktów	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Koszt wytworzenia świad. na wł. potrzeby	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Przychody ze sprzed. towarów i materiałów	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RAZEM	**4 580**	**3 800**	**3 600**	**2 813 220**	**11 952 074**	**28 488 879**	**53 319 697**	**93 955 064**	**150 721 992**	**253 224 209**

Koszty działalności operacyjnej

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Amortyzacja	0	0	0	619 522	1 266 783	1 989 045	2 289 045	2 639 045	2 339 045	2 789 045
2. Zużycie materiałów i energii	238	37	0	788 805	3 612 406	10 059 698	17 277 821	27 832 466	41 231 975	63 615 120
3. Usługi obce	57 684	119 483	41 985	1 846 946	3 485 401	7 597 421	11 693 084	18 126 695	27 558 291	43 991 195
4. Podatki i opłaty	367	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Wynagrodzenia	0	0	0	1 274 900	3 200 797	6 593 486	10 099 741	14 707 729	19 952 032	25 687 649
6. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	0	0	0	261 100	655 523	1 350 346	2 068 427	3 012 143	4 086 176	5 260 831
7. Pozostałe koszty rodzajowe	1 734	0	746	319 125	521 794	738 464	984 716	1 311 160	1 727 796	2 254 624
8. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RAZEM	**60 024**	**119 520**	**42 731**	**5 110 398**	**12 742 703**	**28 328 460**	**44 412 834**	**67 629 238**	**96 895 315**	**143 598 464**

Pozostałe przychody operacyjne

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwały	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II. Dotacje	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
III. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Inne przychody operacyjne	3	336	0	0	0	0	0	0	0	0
RAZEM	**3**	**336**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Pozostałe koszty operacyjne

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwał	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
III. Inne koszty operacyjne	3	1 030	0	0	0	0	0	0	0	0
RAZEM	**3**	**1 030**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Przychody finansowe

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Dywidendy i udziały w zyskach	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Odsetki	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Zysk ze zbycia inwestycji	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Inne	0	0	111	0	0	0	0	0	0	0
RAZEM	**0**	**0**	**111**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Koszty finansowe

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Odsetki	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Strata ze zbycia inwestycji	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inne	54	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RAZEM	**54**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Rachunek zysków i strat

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Przychody ze sprzedaży	4 580	3 800	3 600	2 813 220	11 952 074	28 488 879	53 319 697	93 955 064	150 721 992	253 224 209
2. Koszty działalności operacyjnej	60 024	119 520	42 731	5 110 398	12 742 703	28 328 460	44 412 834	67 629 238	96 895 315	143 598 464
3. Zysk/Strata na sprzedaży	**-55 444**	**-115 720**	**-39 131**	**-2 297 178**	**-790 629**	**160 419**	**8 906 863**	**26 325 826**	**53 826 677**	**109 625 745**
4. Pozostałe przychody operacyjne	3	336	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Pozostałe koszty operacyjne	3	1 030	0	0	0	0	0	0	0	0
6. Zysk/Strata na dział. operacyjnej	**-55 444**	**-116 414**	**-39 131**	**-2 297 178**	**-790 629**	**160 419**	**8 906 863**	**26 325 826**	**53 826 677**	**109 625 745**
7. Przychody finansowe	0	0	111	0	0	0	0	0	0	0
8. Koszty finansowe	54	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. Zysk/Strata brutto	**-55 498**	**-116 414**	**-39 020**	**-2 297 178**	**-790 629**	**160 419**	**8 906 863**	**26 325 826**	**53 826 677**	**109 625 745**
10. Obowiązk. obciążenia wyniku brutto	0	0	0	0	0	30 480	1 692 304	5 001 907	10 227 069	20 828 892
11. Zysk/Strata netto	**-55 498**	**-116 414**	**-39 020**	**-2 297 178**	**-790 629**	**129 940**	**7 214 559**	**21 323 919**	**43 599 609**	**88 796 853**

GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie				Prognoza						
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Zapasy	**0**	**0**	**0**	**0**	**1 022 080**	**2 548 541**	**5 665 692**	**8 882 567**	**13 525 848**	**19 379 063**	**28 719 693**
a) materiały i surowce	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
b) produkcja w toku	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c) produkty gotowe	0	0	0	0	1 022 080	2 548 541	5 665 692	8 882 567	13 525 848	19 379 063	28 719 693
d) towary	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
e) zaliczki na poczet dostaw	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Należności i roszczenia	**113 719**	**7 407**	**4 278**	**32 325**	**468 870**	**1 992 012**	**4 748 147**	**8 886 616**	**15 659 177**	**25 120 332**	**42 204 035**
a) z tytułu dostaw i usług	3 058	5 117	4 278	30 921	468 870	1 992 012	4 748 147	8 886 616	15 659 177	25 120 332	42 204 035
b) pozostałe	110 661	2 290	0	1 404	0	0	0	0	0	0	0
3. Zobowiązania krótkoterminowe	**2 373 898**	**20 991**	**90 713**	**153 351**	**848 479**	**2 612 653**	**5 089 902**	**7 020 631**	**10 831 699**	**15 759 378**	**23 468 237**
a) z tytułu dostaw i usług	309 490	13 236	90 713	42 113	748 479	1 912 653	4 389 902	7 020 631	10 831 699	15 759 378	23 468 237
b) zaliczki otrzymane na dostawy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c) zobowiązania publiczno-prawne	14 300	4 220	0	24 014	0	0	0	0	0	0	0
d) zobowiązania z tyt.wynagrodzeń	50 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
e) pozostałe (bez kredytów, pożyczek i leasingów)	2 000 108	3 535	0	87 224	100 000	700 000	700 000	0	0	0	0
KAPITAŁ OBROTOWY NETTO	**-2 260 179**	**-13 584**	**-86 435**	**-121 026**	**642 470**	**1 927 900**	**5 323 936**	**10 748 551**	**18 353 326**	**28 740 017**	**47 455 491**
PRZYROST KAPITAŁU OBROTOWEGO	**-2 260 179**	**2 246 595**	**-72 851**	**-34 591**	**763 496**	**1 285 429**	**3 396 036**	**5 424 615**	**7 604 775**	**10 386 691**	**18 715 474**

Podstawy wyliczeń składników KON

(w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie				Prognoza						
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Zapasy											
a) zużycie materiałów i energii	98	238	37	0	788 805	3 612 406	10 059 698	17 277 821	27 832 466	41 231 975	63 615 120
b) koszty działalności operacyjnej	60 925	60 024	119 520	42 731	5 110 398	12 742 703	28 328 460	44 412 834	67 629 238	96 895 315	143 598 464
c) koszty działalności operacyjnej	60 925	60 024	119 520	42 731	5 110 398	12 742 703	28 328 460	44 412 834	67 629 238	96 895 315	143 598 464
d) wartość towarów w cenie zakupu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
e) koszty działalności operacyjnej	60 925	60 024	119 520	42 731	5 110 398	12 742 703	28 328 460	44 412 834	67 629 238	96 895 315	143 598 464
2. Należności											
a) przychody	4 820	4 580	3 800	3 600	2 813 220	11 952 074	28 488 879	53 319 697	93 955 064	150 721 992	253 224 209
b) przychody	4 820	4 580	3 800	3 600	2 813 220	11 952 074	28 488 879	53 319 697	93 955 064	150 721 992	253 224 209
3. Zobowiązania											
a) koszty działalności operacyjnej bez amortyzacji	60 925	60 024	119 520	42 731	4 490 876	11 475 919	26 339 415	42 123 789	64 990 194	94 556 270	140 809 420
a) koszty działalności operacyjnej bez amortyzacji	60 925	60 024	119 520	42 731	4 490 876	11 475 919	26 339 415	42 123 789	64 990 194	94 556 270	140 809 420
a) koszty działalności operacyjnej bez amortyzacji	60 925	60 024	119 520	42 731	4 490 876	11 475 919	26 339 415	42 123 789	64 990 194	94 556 270	140 809 420
a) koszty działalności operacyjnej bez amortyzacji	60 925	60 024	119 520	42 731	4 490 876	11 475 919	26 339 415	42 123 789	64 990 194	94 556 270	140 809 420
b) koszty działalności operacyjnej bez amortyzacji	60 925	60 024	119 520	42 731	4 490 876	11 475 919	26 339 415	42 123 789	64 990 194	94 556 270	140 809 420

Stany średnie do obliczeń rotacji

WYSZCZEGÓLNIENIE											
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Zapasy											
a) materiały i surowce	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
b) produkcja w toku	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
c) produkty gotowe	0	0	0	0	511 040	1 785 310	4 107 116	7 274 129	11 204 207	16 452 455	24 049 378
d) towary	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
e) zaliczki na poczet dostaw	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Należności krótkoterminowe											
a) z tytułu dostaw i usług	0	0	0	0	249 896	1 230 441	3 370 079	6 817 381	12 272 897	20 389 755	33 662 183
b) pozostałe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Zobowiązania krótkoterminowe											
a) z tytułu dostaw i usług	0	0	0	0	395 296	1 330 566	3 151 278	5 705 267	8 926 165	13 295 539	19 613 807
c) pozostałe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cykle rotacji składników KON

(w dniach)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie				Prognoza					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
1. Zapasy										
a) materiały i surowce	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
b) produkcja w toku	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
c) produkty gotowe	0,00	0,00	0,00	0,00	**36,00**	**50,44**	**52,19**	**58,96**	**59,64**	**61,13**
d) towary	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
e) zaliczki na poczet dostaw	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Należności i roszczenia										
a) z tytułu dostaw i usług	228,41	402,19	405,30	3 092,10	**31,98**	**37,06**	**42,59**	**46,03**	**47,03**	**48,70**
b) pozostałe	8 265,14	180,00	0,00	140,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Zobowiązania krótkoterminowe										
a) z tytułu dostaw i usług	1 828,73	79,38	273,23	354,80	**27,85**	**37,59**	**40,05**	**46,25**	**47,52**	**49,40**
b) zaliczki otrzymane na dostawy	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
c) zobowiązania publiczno-prawne	84,50	25,31	0,00	202,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
d) zobowiązania z tyt.wynagrodzeń	295,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
e) pozostałe (bez kredytów, pożyczek i leasingów)	11 818,36	21,20	0,00	734,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
LICZBA DNI W OKRESIE	**360**	**360**	**360**	**360**	**360**	**360**	**360**	**360**	**360**	**360**

GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Rachunek przepływów pieniężnych

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Przychody ze sprzedaży	4 580	3 800	3 600	2 813 220	11 952 074	28 488 879	53 319 697	93 955 064	150 721 992	253 224 209
2. Koszty działalności operacyjnej	-60 024	-119 520	-42 731	-5 110 398	-12 742 703	-28 328 460	-44 412 834	-67 629 238	-96 895 315	-143 598 464
3. Obowiązkowe obciążenia wyniku brutto	0	0	0	0	0	-30 480	-1 692 304	-5 001 907	-10 227 069	-20 828 892
4. Amortyzacja	0	0	0	619 522	1 266 784	1 989 045	2 289 045	2 639 045	2 339 045	2 789 045
5. Przyrost kapitału obrotowego	-2 246 595	72 851	34 591	-763 496	-1 285 429	-3 396 036	-5 424 615	-7 604 775	-10 386 691	-18 715 474
6. Inne	-402 953	-907 247	330	0	0	0	0	0	0	0
A. Przepływ pieniężny z dział. operacyjnej	**-2 704 992**	**-950 116**	**-4 210**	**-2 441 152**	**-809 274**	**-1 277 051**	**4 078 989**	**16 358 189**	**35 551 963**	**72 870 424**
1. Nabycie WNIP i RAT	1 201 872	454 146	0	-3 500 000	-2 250 000	-1 500 000	-1 500 000	-1 750 000	-2 000 000	-2 250 000
2. Zbycie WNIP i RAT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Nabycie aktywów finansowych	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Zbycie aktywów finansowych	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Inne	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B. Przepływ pieniężny z dział. inwestycyjnej	**1 201 872**	**454 146**	**0**	**-3 500 000**	**-2 250 000**	**-1 500 000**	**-1 500 000**	**-1 750 000**	**-2 000 000**	**-2 250 000**
1. Zaciągnięcie kredytów	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Spłaty kredytów	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Koszty finansowe	-54	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Wypłaty z zysku	0	0	0		0	0	0	0	0	0
5. Podwyższenie kapitału własnego		0	0	6 000 000	3 000 000	3 000 000	0	0	0	0
6. Płatności z tytułu leasingu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7. Pozostałe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C. Przepływ pieniężny z dział. finansowej	**-54**	**0**	**0**	**6 000 000**	**3 000 000**	**3 000 000**	**0**	**0**	**0**	**0**
D. Zmiana stanu śr. pieniężnych (A+B+C)	**-1 503 174**	**-495 970**	**-4 210**	**58 848**	**-59 274**	**222 949**	**2 578 989**	**14 608 189**	**33 551 963**	**70 620 424**
E. Środki pieniężne na początek okresu	**2 004 242**	**501 069**	**5 099**	**888**	**59 736**	**462**	**223 410**	**2 802 399**	**17 410 588**	**50 962 551**
F. Środki pieniężne na koniec okresu	**501 069**	**5 099**	**888**	**59 736**	**462**	**223 410**	**2 802 399**	**17 410 588**	**50 962 551**	**121 582 975**

GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Bilans

(w zł)

AKTYWA	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
A. Aktywa trwałe	**3 396 173**	**3 850 319**	**3 850 319**	**6 730 797**	**7 714 013**	**7 224 968**	**6 435 923**	**5 546 878**	**5 207 833**	**4 668 788**
I. Wartości niematerialne i prawne	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II. Rzeczowe aktywa trwałe	3 396 173	3 850 319	3 850 319	6 730 797	7 714 013	7 224 968	6 435 923	5 546 878	5 207 833	4 668 788
III. Należności długoterminowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IV. Inwestycje długoterminowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokres.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
B. Aktywa obrotowe	**510 376**	**9 377**	**33 958**	**1 551 430**	**4 541 759**	**10 637 993**	**20 572 327**	**46 596 358**	**95 462 691**	**192 507 447**
I. Zapasy	0	0	0	1 022 080	2 548 541	5 665 692	8 882 567	13 525 848	19 379 063	28 719 693
II. Należności krótkoterminowe	7 407	4 278	32 325	468 870	1 992 012	4 748 147	8 886 616	15 659 177	25 120 332	42 204 035
III. Inwestycje krótkoterminowe	501 069	5 099	888	59 736	462	223 410	2 802 399	17 410 588	50 962 551	121 582 975
1. Środki pieniężne	501 069	5 099	888	59 736	462	223 410	2 802 399	17 410 588	50 962 551	121 582 975
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokres.	1 901	0	745	745	745	745	745	745	745	745
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
D. Udziały (akcje) własne	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
RAZEM AKTYWA:	**3 906 549**	**3 859 696**	**3 884 277**	**8 282 227**	**12 255 772**	**17 862 961**	**27 008 250**	**52 143 236**	**100 670 524**	**197 176 235**

PASYWA	Wykonanie			Prognoza						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
A. Kapitał własny	**3 885 396**	**3 768 982**	**3 730 699**	**7 433 521**	**9 642 892**	**12 772 832**	**19 987 391**	**41 311 310**	**84 910 919**	**173 707 772**
I. Kapitał podstawowy	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900
II. Kapitały zapasowe i rezerwowe	3 933 994	3 878 496	3 762 819	9 762 819	12 762 819	15 762 819	15 762 819	15 762 819	15 762 819	15 762 819
III. Zysk (strata) z lat ubiegłych	0	0	0	-39 020	-2 336 198	-3 126 826	-2 996 887	4 217 673	25 541 591	69 141 200
IV. Zysk (strata) netto	-55 498	-116 414	-39 020	-2 297 178	-790 629	129 940	7 214 559	21 323 919	43 599 609	88 796 853
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	**21 153**	**90 713**	**153 578**	**848 706**	**2 612 880**	**5 090 129**	**7 020 858**	**10 831 926**	**15 759 605**	**23 468 463**
I. Rezerwy na zobowiązania	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II. Zobowiązania długoterminowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
III. Zobowiązania krótkoterminowe	20 991	90 713	153 351	848 479	2 612 653	5 089 902	7 020 631	10 831 699	15 759 378	23 468 237
1. Wobec jednostek powiązanych i pozost.	20 991	90 713	153 351	848 479	2 612 653	5 089 902	7 020 631	10 831 699	15 759 378	23 468 237
a) kredyty i pożyczki	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*
b) zobowiazania z tytułu dostaw i usług	*13 236*	*90 713*	*42 113*	*748 479*	*1 912 653*	*4 389 902*	*7 020 631*	*10 831 699*	*15 759 378*	*23 468 237*
c) zaliczki otrzymane na dostawy	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*
d) zobowiązania publiczno-prawne	*4 220*	*0*	*24 014*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*
e) zobowiązania z tyt.wynagrodzeń	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*	*0*
f) pozostałe	*3 535*	*0*	*87 224*	*100 000*	*700 000*	*700 000*	*0*	*0*	*0*	*0*
2. Fundusze specjalne	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VI. Rozliczenia międzyokresowe	162	0	227	227	227	227	227	227	227	227
RAZEM PASYWA:	**3 906 549**	**3 859 696**	**3 884 277**	**8 282 227**	**12 255 772**	**17 862 961**	**27 008 250**	**52 143 236**	**100 670 524**	**197 176 235**

GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Analiza wskaźnikowa

WSKAŹNIK	FORMUŁA OBLICZENIOWA	Wykonanie			Prognoza						
		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI											
1. Rentowność sprzedaży na podstawie EBITDA	(wynik na sprzed. + amort.) : przych. ze sprzed.	-1210,6%	-3045,3%	-1087,0%	-59,6%	4,0%	7,5%	21,0%	30,8%	37,3%	44,4%
2. Rentowność sprzedaży	wynik na sprzedaży : przychody ze sprzedaży	-1210,6%	-3045,3%	-1087,0%	-81,7%	-6,6%	0,6%	16,7%	28,0%	35,7%	43,3%
3. Rentowność brutto sprzedaży	wynik brutto : przychody ze sprzedaży	-1211,7%	-3063,5%	-1083,9%	-81,7%	-6,6%	0,6%	16,7%	28,0%	35,7%	43,3%
4. Rentowność netto sprzedaży	wynik netto : przychody ze sprzedaży	-1211,7%	-3063,5%	-1083,9%	-81,7%	-6,6%	0,5%	13,5%	22,7%	28,9%	35,1%
5. Rentowność kapitału własnego	wynik netto : kapitał własny bez zysku	-1,4%	-3,0%	-1,0%	-23,6%	-7,6%	1,0%	56,5%	106,7%	105,5%	104,6%
6. Rentowność majątku	wynik netto : aktywa ogółem	-1,4%	-3,0%	-1,0%	-27,7%	-6,5%	0,7%	26,7%	40,9%	43,3%	45,0%
WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ											
1. Płynność II stopnia (szybka)	(aktywa obrotowe-zapasy) : zob. krótkoterm.	24,3	0,1	0,2	0,6	0,8	1,0	1,7	3,1	4,8	7,0
2. Płynność III stopnia (bieżąca)	aktywa obrotowe : zobowiązania krótkoterm.	24,3	0,1	0,2	1,8	1,7	2,1	2,9	4,3	6,1	8,2
3. Kapitał pracujący (w tys. zł)	aktywa obrotowe - zobowiązania krótkoterm.	489	-81	-119	703	1 929	5 548	13 552	35 765	79 703	169 039
4. Udział kapitału pracującego w aktywach	kapitał pracujący : aktywa ogółem	12,5%	-2,1%	-3,1%	8,5%	15,7%	31,1%	50,2%	68,6%	79,2%	85,7%
5. Pokrycie zobowiązań należnościami	należności handlowe : zobowiązania handlowe	0,4	0,0	0,7	0,6	1,0	1,1	1,3	1,4	1,6	1,8
WSKAŹNIKI SPRAWNOŚCI WYKORZYSTANIA ZASOBÓW											
1. Wskaźnik obrotu aktywów	przychody ze sprzedaży : aktywa ogółem	0,0	0,0	0,0	0,3	1,0	1,6	2,0	1,8	1,5	1,3
2. Wskaźnik obrotu aktywów trwałych	przychody ze sprzedaży : aktywa trwałe	0,0	0,0	0,0	0,4	1,5	3,9	8,3	16,9	28,9	54,2
WSKAŹNIKI FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI											
1. Współczynnik zadłużenia	kapitał obcy : kapitał ogółem	1%	2%	4%	10%	21%	28%	26%	21%	16%	12%
2. Pokrycie zadłużenia kapitałem własnym	kapitał własny : kapitał obcy	183,7	41,5	24,3	8,8	3,7	2,5	2,8	3,8	5,4	7,4
3. Pokrycie aktywów trwałych kapitałem stałym	(kap. własny + zob. długoterm.) : akt. trwałe	1,1	1,0	1,0	1,1	1,3	1,8	3,1	7,4	16,3	37,2
4. Trwałość struktury finansowania	(kap. własny + zob. długoterm.) : kap. ogółem	99%	98%	96%	90%	79%	72%	74%	79%	84%	88%
5. Pokrycie odsetek zyskiem	(zysk przed opodatk. + odsetki) : odsetki	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

5.4. Aspekty metodyczne wyceny

Metody wyceny oparte na podejściu dochodowym są powszechnie uznawane za najlepsze podstawy szacowania wartości rynkowej podmiotu:

Metody wywodzą się z twierdzenia, że wartość przedsiębiorstwa zależy od rynku i zdolności do generowania przepływów pieniężnych; opierają się na założeniu, że przedsiębiorstwo jest tyle warte, ile warte są przepływy pieniężne, jakie to przedsiębiorstwo wygeneruje w przyszłości, przy uwzględnieniu ryzyka, jakim obarczone są przyszłe przepływy pieniężne oraz zmiennej wartości pieniądza w czasie.
Z metod dochodowych największą popularnością cieszy się metoda zdyskontowanych przyszłych przepływów pieniężnych (ang. DCF – discounted cash flows):

- całkowita wartość przedsiębiorstwa to bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych generowanych przez to przedsiębiorstwo;
- wycena przedsiębiorstwa polega na zdyskontowaniu określonych przepływów pieniężnych generowanych przez przedsiębiorstwo właściwą stopą dyskontową (odzwierciedlającą ryzyko związane z przepływami pieniężnymi);
- całkowita wartość przedsiębiorstwa dzielona jest pomiędzy dostarczycieli kapitałów, np.:
- właścicieli (akcjonariuszy, udziałowców) – dawców kapitału własnego,
- kredytodawców lub nabywców obligacji wyemitowanych przez przedsiębiorstwo – dawców oprocentowanych kapitałów obcych;
- nabywca udziału we własności kupuje zatem wartość odpowiadającą części kapitałów własnych.

W celu ustalenia wartości kapitału własnego zazwyczaj stosuje się dwie odmiany metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych:
Wycena sekwencyjna
krok 1 – wyznaczenie całkowitej wartości przedsiębiorstwa, czyli bieżącej wartości przepływów pieniężnych przynależnych wszystkim stronom finansującym (ang. FCFF – free cash flow to firm) zdyskontowanych za pomocą średniego ważonego kosztu kapitału WACC; ponieważ przepływy pieniężne wypracowane przez przedsiębiorstwo przynależą wszystkim dostarczycielom kapitałów, właściwą stopą dyskontową służącą do obliczenia bieżącej wartości przepływów jest średni ważony koszt kapitału (ang. WACC – weighted average cost of capital), który odzwierciedla średnią oczekiwaną przez dawców kapitału stopę zwrotu;
krok 2 – wyznaczenie wartości kapitału własnego poprzez odjęcie od wartości całego przedsiębiorstwa wartości rynkowej kapitałów obcych (oraz wartości bieżącej przepływów przynależnych innym niż właściciele stronom finansującym np. dawcom kapitału zamiennego) oraz dodanie rynkowej wartości aktywów nieoperacyjnych (tj. takich, które nie są wykorzystywane w działalności operacyjnej, nie biorą zatem udziału w generowaniu przez przedsiębiorstwo operacyjnych przepływów pieniężnych);
krok 3 – podzielenie wartości kapitału własnego przez liczbę akcji/udziałów (wynik: wartość jednej akcji/udziału);

Wycena bezpośrednia

krok 1 – wyznaczenie wartości kapitału własnego poprzez zdyskontowanie przepływów pieniężnych przynależnych właścicielom (ang. FCFE – free cash flow to equity) za pomocą kosztu kapitału własnego, a następnie dodanie do wartości kapitału własnego wartości aktywów nieoperacyjnych; ponieważ tak zdefiniowane przepływy pieniężne przynależą właścicielom, właściwą stopą dyskontową służącą do obliczenia bieżącej wartości przepływów jest koszt kapitału własnego, który odzwierciedla oczekiwaną przez właścicieli stopę zwrotu;

krok 2 – podzielenie wartości kapitału własnego przez liczbę akcji/udziałów (wynik: wartość jednej akcji/udziału).

Kluczowym jest konsekwentne i odpowiednie definiowanie przepływów pieniężnych oraz stopy dyskontowej, za pomocą której oblicza się ich wartość bieżącą.

W celu zachowania przejrzystości elementów wpływających na wycenę, do określenia wartości Przedsiębiorstwa zastosowano wycenę bezpośrednią, zatem wartość kapitału własnego oblicza się zgodnie z poniższą formułą:

$$WKW = WFCFE + WAN$$

gdzie:
WKW – wartość kapitału własnego
WFCFE – bieżąca wartość przepływów pieniężnych przynależnych właścicielom
WAN – rynkowa wartość aktywów nieoperacyjnych

Wartość przepływów pieniężnych przynależnych właścicielom oblicza się według wzoru:

$$WFCFE = WCF + WRV$$

gdzie:
WFCFE – bieżąca wartość przepływów pieniężnych przynależnych właścicielom
WCF – bieżąca wartość przyszłych przepływów pieniężnych przynależnych właścicielom w okresie szczegółowej prognozy
WRV – zaktualizowana wartość rezydualna, odpowiadająca wartości kapitału własnego po okresie szczegółowej prognozy

Oszacowanie wartości kapitałów własnych spółek wycenianych metodą dochodową oparto na przepływach pieniężnych przynależnych właścicielom (FCFE), które zdefiniowano następująco:

+ przychody operacyjne
- koszty operacyjne (w tym amortyzacja)
+/- saldo pozostałych wpływów i wydatków operacyjnych (w tym dotacje)
- odsetki (koszty finansowe)
= zysk brutto
- podatek dochodowy
= zysk netto
+ amortyzacja
-/+ przyrost kapitału obrotowego netto
+/- saldo zaciągnięcia/spłaty kapitału obcego
+/- saldo przepływów inwestycyjnych
= przepływy pieniężne przynależne właścicielom (podlegające dyskontowaniu)

- **stopa dyskontowa opiera się na koszcie kapitału własnego (kKW);**
- **przepływy związane z finansowaniem przedsiębiorstwa kapitałem obcym są uwzględniane w przepływach podlegających dyskontowaniu**

Bieżącą wartość przyszłych przepływów pieniężnych przynależnych udziałowców w okresie szczegółowej prognozy oszacowano na podstawie prognoz finansowych, obejmujących okres od 2027 do 2033 roku

Wartość aktywów nieoperacyjnych

- w celu wyznaczenia wartości kapitałów własnych wynik dotychczasowych obliczeń należy powiększyć o wartość aktywów nieoperacyjnych, tj. takich, które nie są wykorzystywane w działalności operacyjnej, nie biorą zatem udziału w generowaniu przez przedsiębiorstwo operacyjnych przepływów pieniężnych, natomiast mogą zostać zamienione na środki pieniężne, zatem powiększają wartość dochodową dla właścicieli (np. akcje i udziały w innych podmiotach, inne papiery wartościowe);
- zgodnie ze stanem na 30.09.2026 roku spółka nie posiada składników majątku, które zaliczyć by można do aktywów nieoperacyjnych; wartość aktywów nieoperacyjnych na dzień wyceny wynosi zatem 0 zł.

5.5. Szacowanie kosztu kapitału

Koszt kapitału jest niezwykle istotnym parametrem wyceny przedsiębiorstwa metodą dochodową. Odzwierciedla bowiem ryzyko związane z pojawieniem się określonego przepływu pieniężnego w przyszłości. Używany jest do dyskontowania przepływów pieniężnych (stopa dyskontowa), a zatem do znajdowania ich zaktualizowanej wartości;

- ponieważ rachunek prowadzony jest w wartościach nominalnych (cenach bieżących), koszt kapitału musi być wyrażony także w wartościach nominalnych;
- koszt kapitału użyty do dyskontowania wartości przyszłych przepływów pieniężnych to marginalny koszt kapitału, tj. koszt, jaki przedsiębiorstwo musiałoby ponieść, chcąc pozyskać dodatkowy kapitał.

W przypadku zdefiniowania przepływów pieniężnych podlegających dyskontowaniu jako przepływów pieniężnych przynależnych właścicielom, odpowiednią stopą dyskontową jest koszt kapitału własnego.

Oszacowanie kosztu kapitału własnego (kKW):

- w celu wyznaczenia kosztu kapitału własnego zastosowano tzw. metodę składania (ang. build-up approach);
- metoda składania opiera się na założeniu, że stopa dyskontowa, będąca oczekiwaną przez racjonalnego inwestora stopą zwrotu z inwestycji we własność danego podmiotu, składa się z pewnej liczby możliwych do zidentyfikowania czynników ryzyka;
- metoda składania jest stosowana głównie w procesie szacowania kosztu kapitału własnego małych i średnich przedsiębiorstw nienotowanych na giełdzie papierów wartościowych,

Wyznaczenie kosztu kapitału własnego za pomocą metody składania obejmuje trzy kroki:

krok 1 – oszacowanie stopy zwrotu wolnej od ryzyka,
krok 2 – oszacowanie premii za ryzyko rynkowe,
krok 3 – oszacowanie premii za ryzyko specyficzne (inne elementy ryzyka specyficzne dla danego przedsiębiorstwa).

Krok 1 – oszacowanie stopy zwrotu wolnej od ryzyka

- za stopę zwrotu wolną od ryzyka przyjmuje się najczęściej dochodowość długoterminowych obligacji skarbowych lub w przypadku, gdy są niedostępne – dochodowość 52-tygodniowych bonów skarbowych;
- w wycenie za stopę zwrotu wolną od ryzyka przyjęto rentowność dziesięcioletnich obligacji skarbowych;
- średnia rentowność dziesięcioletnich obligacji skarbowych w Polsce według stanu na 30.09.2026 roku wyniosła 5,50% (www.inwestinfo.pl);

- w związku z tym nominalną stopę wolną od ryzyka przyjęto na powyższym poziomie.

Krok 2 – oszacowanie premii za ryzyko rynkowe

- premia za ryzyko rynkowe odzwierciedla różnicę pomiędzy oczekiwaną stopą zwrotu z inwestycji w akcje a oczekiwaną stopą zwrotu wolną od ryzyka; dla krajów Europy Środkowej, w tym Polski, szacuje się ją na poziomie od 3,50% do 8,5%;
- do oszacowania kosztu kapitału własnego przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. przyjęto premię za ryzyko rynkowe w wysokości 3,5% dla wariantu 1 oraz 8,5% dla wariantów 2 i 3, opierając się na szacunkach dla polskiego rynku kapitałowego A. Damodarana z kwietnia 2026 roku (por. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/) – poziom ten ujmuje już korektę zmienności na rynkach finansowych świata

Krok 3 – oszacowanie premii za ryzyko specyficzne

- uwzględnienie innych elementów stopy dyskontowej polega na zwiększeniu lub zmniejszeniu stopy dyskontowej z tytułu specyficznych czynników ryzyka odnoszących się do danego przedsiębiorstwa wynikających np. z:
- wielkości przedsiębiorstwa,
- charakterystyki branży,
- ryzyka finansowego,
- stopnia dywersyfikacji działalności,
- innych charakterystyk operacyjnych (np. kompetencji zarządu, kwalifikacji pracowników, struktury organizacyjnej);
- zważywszy na specyficzne czynniki ryzyka związane z działalnością Przedsiębiorstwa, premię za ryzyko specyficzne przyjęto wariantowo:
  w wariancie 1 – na poziomie 1,0%;
  w wariancie 2 – na poziomie 1,0%;
  w wariancie 3 – na poziomie 6,0%.

Ostateczna kalkulacja kosztu kapitału własnego

koszt kapitału własnego = stopa zwrotu wolna od ryzyka + premia za ryzyko rynkowe + premia za ryzyko specyficzne

wariant 1 kKW = 5,50% + 3,50 % + 1,00% = 10,00%

wariant 2 kKW = 5,50% + 8,50 % + 1,00% = 15,00%

wariant 3 kKW = 5,50% + 8,50% + 6,00% = 20,00%

5.6. Dyskonto z tytułu braku płynności

W wycenie metodami dochodowymi, podobnie jak w wycenie metodą porównań rynkowych, należy rozważyć korektę wartości wycenianego przedsiębiorstwa o dyskonto z tytułu braku płynności.

Dyskonto z tytułu braku płynności

- ewentualne zastosowanie dyskonta z tytułu braku płynności wynika z tego, że wartość rynkowa spółek notowanych na giełdzie papierów wartościowych jest po części pochodną faktu, iż ich akcje są płynne, tzn. mogą zostać w każdej chwili sprzedane po cenie zbliżonej do ostatniego kursu giełdowego bez ponoszenia dodatkowych kosztów, co nie jest możliwe w odniesieniu do udziałów we własności przedsiębiorstw nie giełdowych;
- płynność jest zatem istotnym atrybutem papieru wartościowego, a akcje pozbawione tej zalety powinny być wyceniane z dyskontem;
- w przypadku szacowania wartości rynkowej przedsiębiorstwa, którego udziały we własności nie są notowane na giełdzie papierów wartościowych, uwzględnić należy fakt, że w porównaniu do podobnej spółki giełdowej przedsiębiorstwo to, chcąc doprowadzić do sprzedaży udziałów, musiałoby poświęcić środki na stworzenie dokumentacji finansowej i prawnej,
- poszukiwanie potencjalnych nabywców, przygotowanie się do badania typu due diligence, przeprowadzenie niezależnych wycen, zaangażowanie pracowników i kierownictwa w proces poszukiwania oraz przeprowadzenia sprzedaży; poza tym przeprowadzenie tych czynności, w szczególności poszukiwanie potencjalnych nabywców zabrać może dużo czasu, co zgodnie z teorią zmiennej wartości pieniądza w czasie także kosztuje; w przypadku podobnej spółki giełdowej koszty te nie wystąpią,
- do transakcji może dojść niemal natychmiast bez upływu czasu; różnice te uwzględnia się w wycenie przedsiębiorstw niegiełdowych za pomocą dyskonta z tytułu braku płynności;
- ponieważ Gymbit Sp. z o.o. nie jest spółką giełdową, zastosowanie dyskonta z tytułu braku płynności jest uzasadnione;
- w przypadku, gdy przedsiębiorstwo sprzedawane jest inwestorowi strategicznemu, który nabywa pakiet kontrolny, przy jednoczesnym spełnieniu warunku, że wyniki ekonomiczne i formalne umożliwiają przeprowadzenie skutecznej oferty publicznej, za oszacowanie dyskonta z tytułu braku płynności przyjąć można koszty upublicznienia spółki; obejmują one między innymi opłaty dla gwarantów emisji, opłaty sądowe i rejestracyjne oraz opłaty związane z notowaniem akcji na giełdzie, koszty przygotowania i sporządzania niezbędnej dokumentacji,
- dyskonto, jakie należy przyjąć przy emisji akcji na rynku pierwotnym w celu zapewnienia wzrostowego trendu kursu akcji na rynku wtórnym; doświadczenia dojrzałych rynków kapitałowych wskazują, że koszty upublicznienia stanowią od 3-5% wartości emisji dla dużych emisji, tj. o wartości kilkuset milionów dolarów, do ponad 20% wartości emisji dla mniejszych firm, tj. o wartości kilku milionów dolarów (por. S. Pratt, Business Valuation Discounts and Premiums, 2nd Edition, Wiley, Hoboken, 2009, s. 205);

Uwzględniając powyższe uwarunkowania i specyfikę wycenianego przedsiębiorstwa na potrzeby wyceny wartości godziwej przyjęto dyskonto z tytułu braku płynności na poziomie 10 %

5.7. Wyniki wyceny

Wartość przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. zaprezentowana poniżej została obliczona

- metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF), zdefiniowanych jako przepływy przynależne właścicielom, z wykorzystaniem kosztu kapitału własnego jako stopy dyskontowej;
- w trzech wariantach zróżnicowanych ze względu na koszt kapitału własnego.

Zgodnie z podejściem opisanym powyżej wartość przedsiębiorstwa Gymbit Sp. z o.o. na 30.09.2026 roku wynosi

(w zł)

Wariant poziomu kosztu kapitału własnego	Wynik wyceny metodą dochodową
Wariant 1	50 395 373
Wariant 2	36 437 619
Wariant 3	26 439 508
Średnia	**37 757 500**

Szczegółowe obliczenie wartości przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. metodą dochodową dla poszczególnych wariantów przedstawiono na kolejnych stronach.

GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Wariant 1

Wycena metodą dochodową (DCF)

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Przychody ze sprzedaży	2 813 220	11 952 074	28 488 879	53 319 697	93 955 064	150 721 992	253 224 209
2. Koszty działalności operacyjnej	-5 110 398	-12 742 703	-28 328 460	-44 412 834	-67 629 238	-96 895 315	-143 598 464
3. Saldo pozostałych wpływów i wydatków	0	0	0	0	0	0	0
4. Skorygowany podatek dochodowy	0	0	-30 480	-1 692 304	-5 001 907	-10 227 069	-20 828 892
5. Amortyzacja	619 522	1 266 784	1 989 045	2 289 045	2 639 045	2 339 045	2 789 045
6. Przyrost kapitału obrotowego	-763 496	-1 285 429	-3 396 036	-5 424 615	-7 604 775	-10 386 691	-18 715 474
7. Nakłady inwestycyjne	-3 500 000	-2 250 000	-1 500 000	-1 500 000	-1 750 000	-2 000 000	-2 250 000
Wolne przepływy pieniężne (FCFF)	**-5 941 152**	**-3 059 274**	**-2 777 051**	**2 578 989**	**14 608 189**	**33 551 963**	**70 620 424**

1. Stopa dyskontowa (roczna)	**10,00%**	**10,00%**	**10,00%**	**10,00%**	**10,00%**	**10,00%**	**10,00%**
2. Współczynnik dyskontujący (w okresie)	0,9091	0,9091	0,9091	0,9091	0,9091	0,9091	0,9091
3. Współczynnik dyskontujący narastająco	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830	0,6209	0,5645	0,5132
4. Wartość bieżąca FCF w kolejnych latach	-5 401 047	-2 528 326	-2 086 440	1 761 484	9 070 536	18 939 208	36 239 444

5. Razem wartość bieżąca FCF	55 994 859
6. Stopa wzrostu FCF po okresie projekcji (g)	2,5%
7. Zaktualizowana wartość rezydualna	0
8. Bieżąca wartość zadłużenia	0
9. Wartość aktywów nieoperacyjnych	0
10. Wartość dochodowa (5+7-8+9)	**55 994 859**
11. Dyskonto braku płynności 10%	5 599 486
12. Wartość dochodowa po uwzgl. dyskonta	**50 395 373**

GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Wariant 2

Wycena metodą dochodową (DCF)

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Przychody ze sprzedaży	2 813 220	11 952 074	28 488 879	53 319 697	93 955 064	150 721 992	253 224 209
2. Koszty działalności operacyjnej	-5 110 398	-12 742 703	-28 328 460	-44 412 834	-67 629 238	-96 895 315	-143 598 464
3. Saldo pozostałych wpływów i wydatków	0	0	0	0	0	0	0
4. Skorygowany podatek dochodowy	0	0	-30 480	-1 692 304	-5 001 907	-10 227 069	-20 828 892
5. Amortyzacja	619 522	1 266 784	1 989 045	2 289 045	2 639 045	2 339 045	2 789 045
6. Przyrost kapitału obrotowego	-763 496	-1 285 429	-3 396 036	-5 424 615	-7 604 775	-10 386 691	-18 715 474
7. Nakłady inwestycyjne	-3 500 000	-2 250 000	-1 500 000	-1 500 000	-1 750 000	-2 000 000	-2 250 000
Wolne przepływy pieniężne (FCFF)	**-5 941 152**	**-3 059 274**	**-2 777 051**	**2 578 989**	**14 608 189**	**33 551 963**	**70 620 424**

1. Stopa dyskontowa (roczna)	**15,00%**	**15,00%**	**15,00%**	**15,00%**	**15,00%**	**15,00%**	**15,00%**
2. Współczynnik dyskontujący (w okresie)	0,8696	0,8696	0,8696	0,8696	0,8696	0,8696	0,8696
3. Współczynnik dyskontujący narastająco	0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972	0,4323	0,3759
4. Wartość bieżąca FCF w kolejnych latach	-5 166 219	-2 313 251	-1 825 956	1 474 545	7 262 852	14 505 440	26 548 833

5. Razem wartość bieżąca FCF	40 486 243
6. Stopa wzrostu FCF po okresie projekcji (g)	2,5%
7. Zaktualizowana wartość rezydualna	0
8. Bieżąca wartość zadłużenia	0
9. Wartość aktywów nieoperacyjnych	0
10. Wartość dochodowa (5+7-8+9)	**40 486 243**
11. Dyskonto braku płynności 10%	4 048 624
12. Wartość dochodowa po uwzgl. dyskonta	**36 437 619**

GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Wariant 3

Wycena metodą dochodową (DCF)

(w zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
1. Przychody ze sprzedaży	2 813 220	11 952 074	28 488 879	53 319 697	93 955 064	150 721 992	253 224 209
2. Koszty działalności operacyjnej	-5 110 398	-12 742 703	-28 328 460	-44 412 834	-67 629 238	-96 895 315	-143 598 464
3. Saldo pozostałych wpływów i wydatków	0	0	0	0	0	0	0
4. Skorygowany podatek dochodowy	0	0	-30 480	-1 692 304	-5 001 907	-10 227 069	-20 828 892
5. Amortyzacja	619 522	1 266 784	1 989 045	2 289 045	2 639 045	2 339 045	2 789 045
6. Przyrost kapitału obrotowego	-763 496	-1 285 429	-3 396 036	-5 424 615	-7 604 775	-10 386 691	-18 715 474
7. Nakłady inwestycyjne	-3 500 000	-2 250 000	-1 500 000	-1 500 000	-1 750 000	-2 000 000	-2 250 000
Wolne przepływy pieniężne (FCFF)	**-5 941 152**	**-3 059 274**	**-2 777 051**	**2 578 989**	**14 608 189**	**33 551 963**	**70 620 424**

1. Stopa dyskontowa (roczna)	**20,00%**	**20,00%**	**20,00%**	**20,00%**	**20,00%**	**20,00%**	**20,00%**
2. Współczynnik dyskontujący (w okresie)	0,8333	0,8333	0,8333	0,8333	0,8333	0,8333	0,8333
3. Współczynnik dyskontujący narastająco	0,8333	0,6944	0,5787	0,4823	0,4019	0,3349	0,2791
4. Wartość bieżąca FCF w kolejnych latach	-4 950 960	-2 124 496	-1 607 090	1 243 725	5 870 704	11 236 485	19 708 864
5. Razem wartość bieżąca FCF	29 377 232						
6. Stopa wzrostu FCF po okresie projekcji (g)	2,5%						
7. Zaktualizowana wartość rezydualna	0						
8. Bieżąca wartość zadłużenia	0						
9. Wartość aktywów nieoperacyjnych	0						
10. Wartość dochodowa (5+7-8+9)	**29 377 232**						
11. Dyskonto braku płynności 10%	2 937 723						
12. Wartość dochodowa po uwzgl. dyskonta	**26 439 508**						

6. Wycena metodą wartości aktywów netto

6.1. Aspekty metodyczne wyceny

Wycena przedsiębiorstwa metodą wartości aktywów netto należy, obok wyceny odtworzeniowej i likwidacyjnej oraz wyceny metodą skorygowanej wartości aktywów netto, do metod bazujących na podejściu majątkowym.

Metody majątkowe utożsamiają wartość przedsiębiorstwa z wartością jego majątku. Takie podejście powoduje, że metody z tej grupy nie uwzględniają szeregu elementów niematerialnych, które w znaczący sposób mogą decydować o wartości przedsiębiorstwa, takich jak:

- organizacji przedsiębiorstwa;
- efektów synergicznych połączenia poszczególnych składników majątku;
- efektów finansowych funkcjonowania przedsiębiorstwa;
- posiadanego udziału w rynku;
- unikatowych kompetencji zarządu i kierownictwa;
- stanu i wpływu otoczenia.

Dlatego też metody te nadają się w szczególności do wyceny podmiotów, których wartość w głównej mierze opiera się na wartości posiadanych aktywów.

Wyceniając przedsiębiorstwo metodą wartości aktywów netto, należy ustalić na podstawie bilansu sporządzonego na dzień wyceny wartość aktywów wycenianego przedsiębiorstwa, a następnie odjąć od aktywów wielkość kapitałów obcych zaangażowanych w finansowanie działalności przedsiębiorstwa;

- w metodzie tej wartość kapitałów własnych to wartość majątku finansowana ze środków własnych;
- jest to jedna z najprostszych metod majątkowych wyceny przedsiębiorstwa, w ramach tej metody nie przewiduje się żadnych korekt ani po stronie aktywów ani po stronie pasywów.

Ogólna formuła wyceny przedsiębiorstwa metodą wartości aktywów netto przedstawia się następująco:

$$WKW = A-KO$$

gdzie:
WKW - wartość kapitałów własnych przedsiębiorstwa
A - wartość aktywów ogółem
KO - wielkość kapitałów obcych

6.2. Bilans przedsiębiorstwa na 30.09.2026r.

Wycena przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. metodą wartości aktywów netto została przeprowadzona na podstawie bilansu na dzień 30 września 2026r.

Poniżej zestawienie głównych pozycji bilansowych Spółki na dzień 30.09.2026.

(w zł)

AKTYWA	30.09.2026	PASYWA	30.09.2026
A. Aktywa trwałe	**3 850 319**	**A. Kapitał własny**	**3 730 699**
I. Wartości niematerialne i prawne	0	I. Kapitał podstawowy	6 900
II. Rzeczowe aktywa trwałe	3 850 319	II. Kapitał zapasowy	3 762 819
III. Należności długoterminowe	0	III. Kapitał z aktualizacji wyceny	0
IV. Inwestycje długoterminowe	0	IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0	V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	0
B. Aktywa obrotowe	**33 958**	VI. Zysk (strata) netto	-39 020
I. Zapasy	0	VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku	0
II. Należności krótkoterminowe	32 325	**B. Zobowiązania i rezerwy**	**153 578**
III. Inwestycje krótkoterminowe	888	I. Rezerwy na zobowiązania	0
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	745	II. Zobowiązania długoterminowe	0
C. Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy	**0**	III. Zobowiązania krótkoterminowe	153 351
D. Udziały (akcje) własne	**0**	IV. Rozliczenia międzyokresowe	227
RAZEM AKTYWA	**3 884 277**	**RAZEM PASYWA**	**3 884 277**

6.3. Wynik wyceny

Formuła wyceny kapitałów własnych przedsiębiorstwa metodą wartości aktywów netto:

$$WKw = A - KO$$

$$Wkw = 3\,884\,277 \text{ zł} – 153\,578 \text{ zł} = 3\,730\,699 \text{ zł}$$

Wycena przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. metodą wartości aktywów netto na 30.09.2026roku

3 730 699 zł

7. Wycena metodą mieszaną

Szacowanie wartości przedsiębiorstwa metodami mieszanymi polega na połączeniu wyników wyceny metodami dochodowymi i majątkowymi;

- do wyceny przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. wykorzystano metodę szwajcarską; jest ona jedną z najpopularniejszych metod wyceny z grupy metod mieszanych;
- według metody szwajcarskiej wartość kapitałów własnych Przedsiębiorstwa ustala się według wzoru:

$$W = M + x * (D - M)$$

gdzie:

W - wartość kapitałów własnych przedsiębiorstwa wyznaczona metodą mieszaną

M - wartość kapitałów własnych wyznaczona metodą majątkową

D - wartość kapitałów własnych wyznaczona metodą dochodową

x – parametr wyceny opisujący stopień uwzględnienia przez metodę szwajcarską wartości reputacji przedsiębiorstwa (x = 2/3)

- wartość Przedsiębiorstwa metodą szwajcarską wyznaczono w 3 różnych wariantach w zależności od wyników wyceny metodą dochodową zróżnicowanych ze względu na poziom kosztu kapitału własnego stanowiącego stopę dyskontową.

Zgodnie z podejściem opisanym powyżej wartość przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. na 30.09.2026 roku wynosi:

(w zł)

Wariant poziomu kosztu kapitału własnego	Wynik wyceny metodą mieszaną (szwajcarską)
Wariant 1	34 840 482
Wariant 2	25 535 312
Wariant 3	19 258 155
Średnia	**26 544 650**

8.Podsumowanie

Celem dokumentu było oszacowanie wartości godziwej przedsiębiorstwa GYMBIT Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością według stanu na dzień 30 września 2026 roku na potrzeby udziałowców Spółki w związku z planowanym wniesieniem przedsiębiorstwa w formie aportu do spółki Polaris IT Group Spółka Akcyjna.

W prezentowanym dokumencie dokonano wyceny Przedsiębiorstwa trzema metodami:

- metodą dochodową: zdyskontowanych przyszłych przepływów pieniężnych, na podstawie prognozy wyników finansowych;
- metodą majątkową: wartości aktywów netto (na podstawie bilansu spółki na dzień 30.06.2026 roku);
- metodą mieszaną: majątkowo-dochodową (szwajcarską).

Wycenę metodą dochodową wykonano na podstawie prognozy wyników finansowych Przedsiębiorstwa na lata 2027-2033;

- prognozę przeprowadzono bazując na założeniach rozwojowych Przedsiębiorstwa, jak również założeniach dotyczących przewidywanej sytuacji rynkowej;

- przepływy pieniężne, które poddano dyskontowaniu to przepływy pieniężne przynależne właścicielom;
- koszt kapitału własnego, służący do dyskontowania przepływów pieniężnych przynależnych udziałowcom, oszacowano przy uwzględnieniu następujących elementów:
  - stopy zwrotu wolnej od ryzyka – wyznaczonej na poziomie średniej rentowności 10-letnich obligacji Skarbu Państwa;
  - premii za ryzyko rynkowe – odzwierciedlającej różnicę pomiędzy oczekiwaną stopą zwrotu z inwestycji w akcje a stopą zwrotu wolną od ryzyka w warunkach polskiego rynku kapitałowego;
  - premii z tytułu specyficznych czynników ryzyka – odnoszących się do wycenianego podmiotu;
- wycenę spółki metodą dochodową wykonano w trzech wariantach uzależnionych od poziomu premii z tytułu specyficznych czynników ryzyka, wpływających na wysokość kosztu kapitału własnego.

Wycenę majątkową wykonano na podstawie bilansu Przedsiębiorstwa na dzień 30.09.2026 roku metodą wartości aktywów netto.
Wycena metodą mieszaną stanowi połączenie wyników wyceny metodą dochodową i majątkową.

Syntetyczne zestawienie wyników wyceny przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o.

(w zł)

Wariant poziomu kosztu kapitału własnego	Wynik wyceny metodą dochodową	Wynik wyceny metodą wartości aktywów netto	Wynik wyceny metodą mieszaną (szwajcarską)
Wariant 1	50 395 373	3 730 699	34 840 482
Wariant 2	36 437 619	3 730 699	25 535 312
Wariant 3	26 439 508	3 730 699	19 258 155
Średnia	**37 757 500**	**3 730 699**	**26 544 650**

Kapitał własny spółki GYMBIT Sp. z o.o. dzieli się na 138 udziałów.
Biorąc pod uwagę powyższe, syntetyczne zestawienie wyników wyceny w przeliczeniu na jeden udział przedstawiono w kolejnej tabeli.

Syntetyczne zestawienie wyników wyceny jednego udziału w spółce GYMBIT Sp. z o.o.

(w zł)

Wariant poziomu kosztu kapitału własnego	Wynik wyceny 1 udziału metodą dochodową	Wynik wyceny 1 udziału metodą wartości aktywów netto	Wynik wyceny 1 udziału metodą mieszaną (szwajcarską)
Wariant 1	365 183,86	27 034,05	252 467,26
Wariant 2	264 040,72	27 034,05	185 038,49
Wariant 3	191 590,64	27 034,05	136 738,44
Średnia	**273 605,07**	**27 034,05**	**191 414,73**

Wartość rynkowa podmiotu zależy od popytu zgłaszanego przez potencjalnych inwestorów, a jej ostateczny poziom jest wynikiem porozumienia osiągniętego przez dwie strony w trakcie procesu negocjacji; jej wysokość powinna mieścić się w przedziale zakreślonym przez górną i dolną granicę pola negocjacji:

- dla nabywców górna granica jest ceną maksymalną, powyżej której powinni oni odstąpić od negocjacji;
- dla dotychczasowych właścicieli dolna granica jest ceną progową, poniżej której powinni odstąpić od dalszych negocjacji;
- w przedziale pomiędzy górną i dolną granicą pola negocjacji powinna zostać ustalona cena kupna-sprzedaży wycenianego podmiotu.

Ponieważ jednak celem analiz było oszacowanie rynkowej wartości przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. na potrzeby udziałowców Spółki, wskazać należy najwłaściwsze, zdaniem autora dokumentu, oszacowanie wartości rynkowej Przedsiębiorstwa.

Autor dokumentu prezentuje następujące stanowisko:

- wartość przedsiębiorstwa określona na bazie wyceny metodą majątkową abstrahuje od efektywności wykorzystania majątku oraz jego znaczenia dla osiągania wyników finansowych; wyceny metodami majątkowymi nie uwzględniają szeregu elementów niematerialnych, które w znaczący sposób mogą wpływać na wartość przedsiębiorstwa, takich jak organizacja przedsiębiorstwa, efekty synergiczne połączenia poszczególnych składników majątkowych, unikatowe kompetencje pracowników i kierownictwa oraz stanu i wpływu otoczenia rynkowego;
- metody dochodowe wyceny przedsiębiorstw są uznawane za najlepszą podstawę wyznaczania rzetelnej wartości rynkowej, wynika to z faktu uwzględniania przez nie zdolności przedsiębiorstwa do generowania wyników finansowych oraz przepływów pieniężnych;
- mając na uwadze specyfikę działalności Spółki oraz posiadany przez GYMBIT Sp. z o.o. majątek, osiągane dotychczas wyniki finansowe oraz istniejące perspektywy rozwojowe, za najwłaściwszą metodę wyznaczenia wartości rynkowej uznano **metodę dochodową – metodę zdyskontowanych przepływów pieniężnych.**

  W świetle wykonanych analiz i wycen autor dokumentu rekomenduje wartość oszacowaną metodą dochodową jako najlepiej odzwierciedlającą rynkową wartość przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o.

  Wynik wyceny jest średnią wyliczenia wartości przedsiębiorstwa dla 3 wariantów.

  W zaokrągleniu do pełnych złotych wynosi ona:

37 757 500 zł

Rekomendowana wartość godziwa przedsiębiorstwa GYMBIT Sp. z o.o. odzwierciedla wartość spółki według stanu na 30 września 2026r Odpowiadająca jej wartość jednego udziału w kapitale własnym GYMBIT Sp. z o.o. wynosi (liczba udziałów 138)

273 605,07 zł

Rekomendowana wartość rynkowa jednego udziału w kapitale własnym GYMBIT Sp. z o.o. odzwierciedla wartość według stanu na 30 września 2026r.

Zastrzeżenie:

- Prezentowana wycena odzwierciedla rekomendowaną wartość kapitału własnego przy założeniu, że Przedsiębiorstwo osiągnie wyniki finansowe przewidziane w wykonanej na potrzeby wyceny prognozie finansowej w warunkach dotychczasowego lub nieznacznie podwyższonego poziomu ryzyka działalności. Należy zatem mieć na uwadze, iż wystąpienie dodatkowych czynników, stwarzających ponadprzeciętne ryzyko w odniesieniu do osiągnięcia planowanych wyników, które nie zostały uwzględnione w niniejszej wycenie, spowodowałoby zmianę rekomendacji co do wartości.
  •Cena odpowiadająca rekomendowanej wartości może być osiągnięta w warunkach aktywnego popytu rynkowego na tego typu przedsiębiorstwa. W przypadku braku lub ograniczonego popytu na rynku osiągnięcie ceny zbliżonej do rekomendowanej wartości może być utrudnione lub nawet niemożliwe.

Podpisano przez/ Signed by:
WIKTOR
ŁUKASZEWSKI
Data/ Date: 09.11.2026 21:54
mSzafir

Autor Wiktor Łukaszewski