

**Sprawozdanie Zarządu
z działalności
Esotiq & Henderson S.A. i Grupy Kapitałowej**
za okres sześciu miesięcy
zakończonych 30 czerwca 2019 roku



Gdańsk 25 września 2019 roku

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

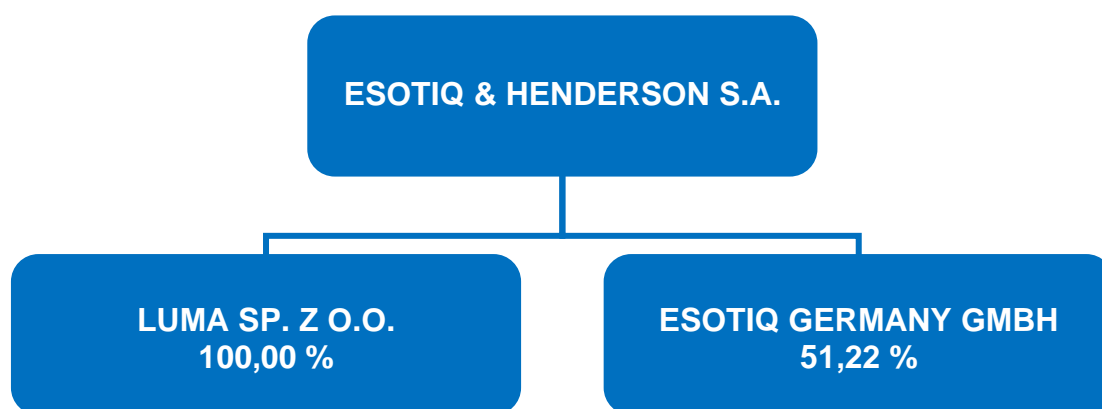
W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie zaszły zmiany w strukturze organizacyjnej Esotiq & Henderson S.A. ani Grupy Kapitałowej.

Zgodnie z definicją Grupy Kapitałowej zawartą w MSSF 10 skład Grupy Kapitałowej Esotiq & Henderson na dzień 30 czerwca 2019 roku oraz na dzień przekazania niniejszego sprawozdania był następujący:

jednostka dominująca	Esotiq & Henderson S.A. z siedzibą w Gdańsku
jednostka zależna	Luma sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku
jednostka zależna	Esotiq Germany GmbH z siedzibą w Stuttgarcie

Wyżej wymienione jednostki podlegają konsolidacji.

Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Esotiq & Henderson



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

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

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

Esotiq & Henderson S.A. od kilkunastu lat zajmuje uznaną pozycję na rynku projektowania oraz sprzedaży bielizny, kosmetyków i perfum. Marka Esotiq to

wysokiej jakości bielizna dla kobiet, piżamy, stroje kąpielowe, home wear oraz kosmetyki i perfumy. Esotiq posiada zdywersyfikowaną sieć sprzedaży na którą składają się salony własne, sklepy franczyzowe, multibrandowe punkty sprzedaży, sklepy internetowe oraz sprzedaż hurtowa. Produkty marki własnej dostępne są w 308 salonach stacjonarnych Esotiq o łącznej powierzchni 18 661 m kw., w tym w 268 zlokalizowanych w Polsce, 22 na Ukrainie, 9 w Niemczech, 5 w Białorusi, 2 w Rosji, po 1 na Łotwie i w Mołdawii. Salony stacjonarne marki Esotiq to 66 własnych sklepów firmowych oraz 242 sklepy franczyzowe. Szeroką dostępność produktów Esotiq zapewnia ponadto 450 sklepów multibrandowych i 4 e-sklepy internetowe. Wśród krajów, w których Esotiq prowadzi sprzedaż w sklepach multibrandowych i internetowych wymienić należy Białoruś, Bułgarię, Cypr, Czechy, Francję, Kazachstan, Litwę, Łotwę, Malte, Niemcy, Polskę, Rosję, Ukrainę i Włochy. Henderson to marka dla mężczyzn, oferująca najwyższą jakość, najnowsze trendy i szeroki asortyment produktów takich jak bielizna, kąpielówki, piżamy oraz szyte na miarę koszule. Głównymi kanałami sprzedaży produktów marki Henderson są sklepy multibrandowe i Internet, za pośrednictwem których trafiają one do nabywców z takich krajów jak Białoruś, Bułgaria, Cypr, Czechy, Francja, Kazachstan, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Rosja, Ukraina i Włochy. Największy, bo 51% udział w sprzedaży produktów Esotiq & Henderson zapewniają sklepy franczyzowe, 27% przypada na sklepy własne, a 4% na sprzedaż hurtową oraz w sklepach multibrandowych. Najbardziej dynamicznie rozwijającym się kanałem sprzedaży towarów Esotiq & Henderson jest Internet. Sprzedaż on-line za pośrednictwem własnych e - sklepów stanowi już 8% ogółu sprzedaży. Rozwijając strategię omnichannel Emitent prowadzi platformę sprzedażową dostępną dla Klientów w trzynastu wersjach językowych, która umożliwia zakup wszystkich towarów on-line z dostawą do każdego kraju Unii Europejskiej oraz na Ukrainę. Efektywny rozwój Esotiq & Henderson możliwy jest dzięki stałemu doskonaleniu oferowanych kolekcji, dopasowaniu ich do oczekiwań i gustów nabywców oraz dążeniu do stworzenia optymalnego z punktu widzenia Klienta modelu obsługi i sprzedaży.

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

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

Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta na dzień przekazania raportu kwartalnego wraz ze wskazaniem liczby akcji posiadanych przez te podmioty, procentowego udziału tych akcji w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających oraz

procentowego udziału tych akcji w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu, a także wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Emitenta w okresie od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta na dzień przekazania raportu kwartalnego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego, odrębnie dla każdej z tych osób.

nazwisko i imię/firma	łącznie liczba akcji	zmiana stanu posiadania	% kapitału zakładowego	łącznie liczba głosów na WZA	% głosów na WZA
Adam Skrzypek – Prezes Zarządu	96 634	0	4,33%	186 268	5,76%
Krzysztof Jakubowski – Wiceprezes Zarządu	5 798	0	0,26%	5 798	0,18%
Mariusz Jawoszek – Przewodniczący Rady Nadzorczej	0	0	0,00%	0	0,00%
Małgorzata Głowacka-Pędras – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	0	0	0,00%	0	0,00%
Jacek Grzywacz – Sekretarz Rady Nadzorczej	5 000	0	0,22%	10 000	0,31%
Tomasz Minkina – Członek Rady Nadzorczej	0	0	0,00%	0	0,00%
Marek Szoldrowski – Członek Rady Nadzorczej	0	0	0,00%	0	0,00%
Marek Warzecha – Członek Rady Nadzorczej	0	0	0,00%	0	0,00%
Dictador Global Limited	900 366	0	40,31%	1 800 732	55,69%
Ranville Investments Sp. z o.o.	179 107	0	8,02%	179 107	5,54%
Esotiq & Henderson S.A. (akcje własne)	94 832	0	4,25%	0	0,00%
Pozostali	951 763	-----	42,61%	990 204	30,62%
Ogółem	2 233 500	-----	100,00%	3 233 500	100,00%

Pan Marek Warzecha - Członek Rady Nadzorczej Esotiq & Henderson S.A. pełni funkcję Prezesa Zarządu Ranville Investments Sp. z o.o. posiadającej 179 107 akcji Emitenta, z których przysługuje 179 107 głosów na Walnym Zgromadzeniu Esotiq & Henderson S.A., stanowiących odpowiednio 8,02% kapitału zakładowego i 5,54% ogólnej liczby głosów.

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

Przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej nie toczą się istotne postępowania, których stroną jest Emitent lub jednostka od niego zależna.

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

Esotiq & Henderson S.A. lub podmioty Grupy Kapitałowej nie zawierały z podmiotami powiązanymi transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

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

W dniu 26 czerwca 2019 r. Emitent udzielił poręczenia wekslowego na zabezpieczenie wierzytelności ING Lease Polska sp. z o.o. (Finansujący) wobec Escala Investment sp. z o.o. (Korzystający) wynikających z umowy leasingu nieruchomości położonej w Gdańsku przy ul. Budowlanych 31C, zabudowanej budynkiem biurowym (Nieruchomość). Emitent poręczył dwa weksle własne in blanco wystawione przez Korzystającego i wydane Finansującemu, które Finansujący upoważniony jest wypełnić łącznie do kwoty stanowiącej równowartość wszystkich wymagalnych, lecz niezapłaconych należności przysługujących Finansującemu, a w szczególności należności z tytułu opłat leasingowych, wartości końcowej przedmiotu leasingu, ceny wykupu przedmiotu leasingu, odszkodowań, kar umownych lub zwrotu kosztów z tytułu zawartej umowy leasingu Nieruchomości, łącznie z należnymi odsetkami, na wypadek, gdyby Korzystający nie uregulował którejkolwiek z tych należności w dacie jej wymagalności zarówno w okresie mocy wiążącej umowy leasingu jak i po jej rozwiązaniu lub wygaśnięciu lub w przypadku nastąpienia okoliczności, w której Finansujący jest uprawniony do rozwiązania umowy leasingu. W związku z zawarciem umowy leasingu Nieruchomości, Korzystający poddał się na rzecz Finansującego egzekucji, w trybie art. 777 § 1 pkt 5 Kodeksu postępowania cywilnego, co do zapłaty wszelkich należności pieniężnych wynikających z umowy leasingu Nieruchomości do kwoty maksymalnej 22 700 000,00 zł, przy czym Finansujący może wystąpić o nadanie tytułowi egzekucyjnemu klauzuli wykonalności o całość lub część należności egzekwowanych przez Finansującego do dnia 31 grudnia 2032 roku. Na dzień udzielenia przez Emitenta poręczenia oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania nie istnieją wymagalne, lecz niezapłacone należności, które przysługiwałyby Finansującemu wobec Korzystającego. Poręczenie zostało udzielone w związku z zawarciem przez Emitenta wyłącznej umowy najmu Nieruchomości, na której posadowiony jest nowoczesny budynek biurowy, w którym umiejscowiona zostanie siedziba Zarządu Esotiq & Henderson S.A. oraz prowadzona będzie działalność operacyjna Spółki.

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

W ocenie Zarządu Esotiq & Henderson S.A. sytuacja kadrowa, majątkowa oraz finansowa Jednostki dominującej jest optymalna dla realizacji długofalowej strategii rozwoju. W Jednostce dominującej oraz w jej otoczeniu nie występują istotne zagrożenia dla realizacji zobowiązań oraz perspektywicznych planów, dlatego też w okresie sprawozdawczym Emitent efektywnie kontynuował działania mające na celu umacnianie pozycji rynkowej. Globalizacja gospodarki pozwala na łatwiejsze dotarcie z ofertą Emitenta do Klientów zagranicznych, dlatego Zarząd Emitenta realizuje potencjał wzrostu poprzez terytorialną ekspansję poza granicami Polski, wciąż mając jednak na uwadze dalszy rozwój krajowej sieci sprzedaży przy wykorzystaniu tendencji do tworzenia centrów handlowych w mniejszych ośrodkach miejskich, jak również modernizowania i rozbudowywania już istniejących galerii. Na koniec okresu sprawozdawczego, w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego liczba salonów Esotiq wzrosła o 19 punktów sprzedaży. Zwiększenie liczby salonów sprzedaży znalazło odzwierciedlenie we wzroście całkowitej powierzchni sprzedażowej marki Esotiq z 17 425 m kw. na koniec pierwszego półrocza 2018 r. do 18 661 m kw. na koniec pierwszego półrocza 2019 r. W okresie sprawozdawczym Esotiq & Henderson S.A. odnotował w Polsce zwiększenie sprzedaży w sklepach porównywalnych (LFL) – wskaźnik ten wyniósł 9%. W 2019 roku będzie następowało dalsze powiększanie sieci sprzedaży, przy czym szczególnie mocny akcent zostanie położony na jej rozwój w formule franczyzowej oraz w Internecie. Zgodnie z założeniami, w bieżącym roku otwartych zostanie 35 nowych salonów, w tym 20 w Polsce, 8 na rynkach wschodnich, 4 w Niemczech i 3 w krajach bałtyckich. Osiągnięte wyniki sprzedaży po raz kolejny potwierdziły trafność decyzji Zarządu o rozwoju e-commerce, który dynamicznie zyskuje na popularności i staje się coraz bardziej znaczącą formułą sprzedaży. Produkty Esotiq & Henderson są dostępne w 4 własnych e-sklepach oraz na multibrandowych platformach internetowych w kraju i za granicą. Do krajów objętych siecią e-commerce Esotiq dołączą wkrótce Białoruś, Mołdawia i Rosja. W drugim kwartale bieżącego roku sprzedaż Esotiq zrealizowana przez własne platformy internetowe osiągnęła poziom 3,8 mln zł, co oznacza wzrost o 88% r/r, a w całym pierwszym półroczu 2019 roku przychody ze sprzedaży internetowej wyniosły 7,8 mln zł, rosnąc o 115% r/r. Sklepy internetowe pełnią również funkcje marketingowe, dlatego też Emitent rozbudowuje elektroniczne kanały komunikacji z Klientem oraz wdraża nowoczesne technologie usprawniające procesy sprzedażowe w Internecie oraz w tradycyjnym handlu. Uczestniczki Esotiq Club, których liczba na koniec I półrocza wzrosła o 19% r/r - do 923 tys., mogą korzystać w Internecie z innowacyjnej aplikacji do brafittingu – „Idealne dopasowanie”, a przysługujące klubowiczkom przywileje obejmują już nie tylko salony stacjonarne, ale również sklepy on-line.

Podstawowe informacje z jednostkowego sprawozdania z całkowitych dochodów.

	I połowa 2019 r.	I połowa 2018 r.
Przychody ze sprzedaży (tys. zł)	83 076	72 059
Koszt sprzedanych produktów (tys. zł)	32 615	26 300
Zysk/strata brutto ze sprzedaży (tys. zł)	50 461	45 759
Zysk/strata z działalności operacyjnej (tys. zł)	4 399	4 931
Zysk/strata netto (tys. zł)	2 705	4 192

Podstawowe informacje ze skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów.

	I połowa 2019 r.	I połowa 2018 r.
Przychody ze sprzedaży (tys. zł)	84 386	72 680
Koszt sprzedanych produktów (tys. zł)	32 492	26 371
Zysk/strata brutto ze sprzedaży (tys. zł)	51 894	46 309
Zysk/strata z działalności operacyjnej (tys. zł)	2 755	3 964
Zysk/strata netto (tys. zł)	823	3 166

W okresie sprawozdawczym Emitent uzyskał przychody ze sprzedaży wyższe o 15,29% w relacji do analogicznego okresu roku ubiegłego. Koszt sprzedanych produktów uległ przy tym zwiększeniu o 24,01%, w efekcie czego zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o 10,28%. Marża brutto ze sprzedaży w Jednostce dominującej wyniosła 60,74%. Zysk z działalności operacyjnej obniżył się o 10,79% w porównaniu do pierwszego półrocza roku 2018, a zysk brutto o 25,35%. Jednostka dominująca wypracowała w okresie sprawozdawczym zysk netto w wysokości 2 705 tys. zł, co oznacza spadek o 35,47% w stosunku do odpowiedniego okresu roku ubiegłego. W ujęciu skonsolidowanym przychody ze sprzedaży wzrosły o 16,11%, czemu towarzyszyło zwiększenie kosztu sprzedanych towarów o 23,21%. W stosunku do pierwszego półrocza roku poprzedniego zysk brutto ze sprzedaży zwiększył się o 12,06%, zysk z działalności operacyjnej zmniejszył się o 30,50%, a zysk brutto o 56,33%. Marża brutto ze sprzedaży w Grupie Kapitałowej wyniosła 61,50%. W okresie sprawozdawczym Grupa Kapitałowa osiągnęła zysk netto w wysokości 823 tys. zł, wobec zysku w kwocie 714 tys. zł w analogicznym okresie ubiegłego roku. Poziom wyników odnotowanych przez spółki Grupy Kapitałowej w pierwszym półroczu 2019 roku jest spowodowany niższą marżą brutto, wzrostem kosztów sprzedaży w efekcie otwarć nowych salonów oraz zwiększenia kosztów osobowych i logistycznych.

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

Niezależnymi od Jednostki dominującej i spółek Grupy Kapitałowej czynnikami zewnętrznymi, które mogą wpływać na osiągnięte wyniki są m.in.: warunki

makroekonomiczne, kształt polityki fiskalnej, wahania stóp procentowych, zmiany regulacji prawnych, trendy branżowe itp. W związku z dokonywaniem zakupów i sprzedaży w walutach obcych spółki Grupy Kapitałowej narażone są na ryzyko walutowe, które może mieć wpływ na rentowność działalności. Krótka pozycja walutowa zajmowana przez spółki Grupy może, w przypadku osłabienia złotego, prowadzić do wzrostu kosztów dostaw towarów i spadku marży. Grupa dokonuje oceny wartości narażonej na ryzyko na podstawie raportów kwartalnych obejmujących wszystkie zobowiązania i należności spółek oraz pozostałe aktywa w walutach obcych. Wpływ na perspektywy rozwoju mogą mieć również czynniki o charakterze wewnętrznym, które w dużym zakresie mogą być kontrolowane przez Zarząd. Do tego rodzaju czynników można zaliczyć przede wszystkim możliwość realizacji założonej strategii rozwoju, w tym umacniania pozycji konkurencyjnej na rynku krajowym i zagranicznym, zwiększanie sieci dystrybucji bezpośredniej i pośredniej, poszerzanie oferty handlowej, a w szczególności asortymentu wysokomarżowego.

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

Strategia rozwoju Emitenta zakłada również dalszy rozwój sieci sprzedaży. Umocnienie marek własnych oraz pozycji rynkowej Grupy poprzez wzrost sprzedaży jest w dużym stopniu uzależnione od możliwości rozbudowy sieci salonów własnych i franczyzowych. Obecnie salony są zlokalizowane w galeriach handlowych lub przy głównych ulicach większych miast. Istnieje jednak ryzyko, że w przyszłości pozyskanie nowych, atrakcyjnych lokalizacji dla salonów sprzedaży będzie utrudnione lub obciążone wyższymi kosztami, co może doprowadzić do zahamowania wzrostu sprzedaży lub obniżenia rentowności działalności operacyjnej. Na koniec pierwszego półrocza powierzchnia handlowa Esotiq była większa o 7% r/r, dzięki powstaniu nowych salonów w Europie Wschodniej, w Polsce i Niemczech. Rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych i realizacja strategii marketingowej, zakładającej promocję marek własnych w światowej branży modowej wiąże się z ponoszeniem zwiększonych nakładów finansowych oraz generuje dodatkowe ryzyko. Brak odzwierciedlenia decyzji strategicznych we wzroście dynamiki sprzedaży może skutkować pogorszeniem sytuacji finansowej lub brakiem wzrostu wartości.

Najważniejszymi elementami planu rozwoju Esotiq & Henderson S.A. i Grupy Kapitałowej na rok 2019 i przyszłe okresy są otwarcia salonów w korzystnych lokalizacjach w Polsce, dynamiczny rozwój e-commerce, ekspansja na nowe rynki zagraniczne oraz utrzymanie wysokiej marży brutto.

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

Okres sprawozdawczy był dla Jednostki dominującej okresem stabilnego rozwoju, w którym nie wystąpiły istotne dokonania lub niepowodzenia.

W związku z zawarciem wyłącznej umowy najmu nieruchomości położonej w Gdańsku przy ul. Budowlanych 31C, zabudowanej nowym budynkiem biurowym (Nieruchomość), w którym umiejscowiona zostanie siedziba Zarządu Esotiq & Henderson S.A. oraz prowadzona będzie działalność operacyjna Spółki, w dniu 26 czerwca 2019 r. Emitent udzielił poręczenia wekslowego na zabezpieczenie wiarygodności ING Lease Polska sp. z o.o. (Finansujący) wobec Escala Investment sp. z o.o. (Korzystający) wynikających z umowy leasingu Nieruchomości. Emitent poręczył dwa weksle własne in blanco wystawione przez Korzystającego i wydane Finansującemu, które Finansujący upoważniony jest wypełnić łącznie do kwoty stanowiącej równowartość wszystkich wymagalnych, lecz niezapłaconych należności przysługujących Finansującemu, a w szczególności należności z tytułu opłat leasingowych, wartości końcowej przedmiotu leasingu, ceny wykupu przedmiotu leasingu, odszkodowań, kar umownych lub zwrotu kosztów z tytułu zawartej umowy leasingu Nieruchomości, łącznie z należnymi odsetkami, na wypadek, gdyby Korzystający nie uregulował którejkolwiek z tych należności w dacie jej wymagalności zarówno w okresie mocy wiążącej umowy leasingu jak i po jej rozwiązaniu lub wygaśnięciu lub w przypadku nastąpienia okoliczności, w której Finansujący jest uprawniony do rozwiązania umowy leasingu. W związku z zawarciem umowy leasingu Nieruchomości, Korzystający poddał się na rzecz Finansującego egzekucji, w trybie art. 777 § 1 pkt 5 Kodeksu postępowania cywilnego, co do zapłaty wszelkich należności pieniężnych wynikających z umowy leasingu Nieruchomości do kwoty maksymalnej 22 700 000,00 zł, przy czym Finansujący może wystąpić o nadanie tytułowi egzekucyjnemu klauzuli wykonalności o całość lub część należności egzekwowanych przez Finansującego do dnia 31 grudnia 2032 roku. Na dzień udzielenia przez Emitenta poręczenia oraz na dzień publikacji niniejszego sprawozdania nie istnieją wymagalne, lecz niezapłacone należności, które przysługiwałyby Finansującemu wobec Korzystającego.

W dniu w dniu 27 czerwca 2019 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy z zysku za rok obrotowy 2018, zgodnie z następującymi warunkami:

1. Wysokość dywidendy: 1 069 334,00 zł
2. Wartość dywidendy przypadająca na jedną akcję: 0,50 zł na każdą akcję z wyłączeniem akcji własnych
3. Liczba akcji objętych dywidendą: 2 138 668
4. Dzień dywidendy: 10 września 2019 r.
5. Termin wypłaty dywidendy: 10 października 2019 r.

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

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły indywidualne czynniki lub zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze cechujące się istotnym wpływem na skrócone sprawozdanie finansowe.

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

Czynniki ryzyka związane z działalnością spółek Grupy Kapitałowej Esotiq & Henderson

Ryzyko związane ze strategią rozwoju

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

Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym

Rynek, na którym działają spółki Grupy Kapitałowej jest rynkiem o silnej konkurencji. Z jednej strony, w rezultacie ogólnego procesu globalizacji, na polski rynek bielizniarski wkraczają znane, posiadające ugruntowaną pozycję marki europejskie i światowe. Z drugiej strony niski próg wejścia na rynek oraz brak konieczności ponoszenia dużych nakładów inwestycyjnych umożliwił rozpoczęcie i rozwój działalności na rynku szerokiemu gronu drobnych producentów. Ponadto w ostatnich latach nastąpił znaczny wzrost importu produktów tekstylnych z Dalekiego Wschodu, które pod względem cenowym stanowią silną konkurencję dla polskich firm działających na rynku bielizniarskim. Takie ukształtowanie rynku powoduje konieczność ciągłej rywalizacji o klienta. Istnieje ryzyko utraty klientów na rzecz konkurencji, co jednocześnie wpłynie na możliwość realizacji założonych poziomów sprzedaży. Silna konkurencja może wymóc także na spółkach konieczność obniżenia ceny produktu, co z kolei spowoduje spadek osiągniętych wyników finansowych.

Zabezpieczeniem Spółki przed opisanym ryzykiem jest konsekwentna realizacja założonej strategii działania mającej na celu oferowanie na rynku bielizny o wysokiej jakości, wzrost rozpoznawalności marek własnych, dynamiczny rozwój sieci salonów własnych, franczyzowych i salonów multibrandowych, a także wzrost sprzedaży eksportowej.

Ryzyko związane ze zmianą preferencji konsumentów

Wielkość sprzedaży towarów w dużej mierze zależy od dostosowania się do zmiennych preferencji klientów. Decyzje dotyczące zakupu wyrobów Emitenta są uzależnione od gustów nabywców i obowiązujących w danym okresie trendów. Wyprodukowana kolekcja może nie znaleźć oczekiwanego zainteresowania ze strony klientów, co w konsekwencji może spowodować spadek przychodów. Spółka ogranicza ten rodzaj ryzyka poprzez prowadzenie stosownej polityki asortymentowo – cenowej.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

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

Ryzyko związane z dostawami towarów i dostawcami

Okolo 91% zaopatrzenia spółek pochodzi od dalekowschodnich wytwórców. Produkty wytwarzane są takich krajach jak Chiny (59%), Indonezja (25%), Bangladesz (4%) i Indie (3%). Emitent nie jest w stanie przewidzieć skali ewentualnego zwiększenia kosztów prowadzenia działalności w tych krajach ani stopnia w jakim mogą one przełożyć się na ceny zakupów. Mogą pojawić się, wcześniej nieprzewidziane, problemy z transportem towarów do Europy, które spowodują opóźnienie lub czasowe wstrzymanie dostaw. Ponadto Spółka nie ma wpływu na wysokość narzucanych przez państwo i Unię Europejską ceł importowych. Ewentualne zwiększenie kosztów związane z powyższymi czynnikami zmusi do podwyższenia cen sprzedaży oferowanego asortymentu, co może przełożyć się na poziom sprzedaży lub będzie skutkowało pogorszeniem rentowności działalności Spółki. Jednostka dominująca Grupy Kapitałowej nie jest w stanie przewidzieć skali ewentualnego zwiększenia kosztów dostaw towarów ani stopnia, w jakim mogą one przełożyć się na ceny w przyszłości. Występuje również ryzyko utraty głównych dostawców. Emitent ocenia ryzyko związane z koncentracją

produkcji jako niewielkie. Zlecenie zakupu jest każdorazowo składane do wybranego dostawcy, który po potwierdzeniu przyjęcia zlecenia rozpoczyna proces produkcyjny, który kończy się kontrolą jakości. Współpraca ze sprawdzonymi dostawcami pozwala na lepsze planowanie produkcji i ograniczanie ryzyka niezrealizowania zamówienia, oszustwa czy opóźnienia dostaw, a ponadto umożliwia uzyskiwanie korzystnych warunków płatności. Dostawcy zagraniczni wysyłają towar do wskazanego portu lub bezpośrednio do magazynu Emitenta w Polsce.

Ryzyko uzależnienia wyników finansowych Spółki od trafności lokalizacji sieci sklepów

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

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

Ryzyko związane z umowami najmu własnych salonów sprzedaży

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

- po upływie przewidzianego okresu, na jaki zostały zawarte, wynajmujący może ich nie przedłużyć, co może mieć istotne znaczenie w przypadku lokali położonych w atrakcyjnych lokalizacjach (centra i galerie handlowe). Zaistnienie takiej sytuacji prowadzić będzie do podjęcia przez Spółkę działań zmierzających do znalezienia alternatywnej lokalizacji (punktu);

- w przypadku, gdy umowy najmu nie zawierają postanowień dotyczących możliwości ich wypowiedzenia przez Spółkę zachodzi ryzyko zaistnienia sytuacji, w której Spółka będzie zobowiązana do kontynuowania umów także w przypadku, gdy realizowana w określonych sklepach sprzedaż będzie niższa od prognozowanej, w związku z czym dany sklep będzie generował straty, co będzie miało bezpośredni wpływ na wyniki finansowe realizowane przez Emitenta.

Ryzyko związane z umowami, których stroną jest Emitent

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

Ryzyko płynności finansowej

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

Ryzyko związane u udzielaniem kredytów kupieckich

Spółka udziela swoim kontrahentom, w zakresie prowadzonej sprzedaży hurtowej, kredytów kupieckich, w związku z czym potencjalnie narażona jest na ryzyko związane z ewentualną niewypłacalnością partnerów handlowych. Należności od hurtowych odbiorców towarów stanowią składnik aktywów Spółki, dlatego opóźnienia w regulacji należności przez tychże kontrahentów negatywnie oddziałują na płynność finansową Spółki. Ponadto ze względu na zamrożenie części środków

pieniężnych w postaci należności, Spółka wykazuje zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Czynnikiem ograniczającym niniejsze ryzyko jest dywersyfikacja odbiorców oraz weryfikacja i monitorowanie ich sytuacji finansowej. Emitenta posiada również polisę ubezpieczeniową na zabezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego. Emitent będzie dokonywał oceny kontrahentów na podstawie dostępnych danych: publikowanych sprawozdań finansowych, ocen ratingowych dokonywanych przez wywiadownie gospodarcze, informacji rynkowych. Kontrolę ryzyka kredytowego będzie sprawował bezpośrednio dział windykacji Spółki, ustalając limity kredytowe na poszczególnych kontrahentów. Oceny koncentracji ryzyka będą dokonywane na podstawie wysokości limitów przyznanych na kontrahenta.

Ryzyko związane z naruszeniem praw własności intelektualnej

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

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

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

Ryzyko związane z dalszą ekspansją na rynki zagraniczne

Zdobywanie polskiego jak i zagranicznych rynków zbytu dla swoich produktów jest jedną z głównych strategii rozwoju spółek Grupy Kapitałowej. Przedsięwzięcie obarczone jest jednak ryzykiem, którego powodami mogą być m.in.: błędne rozpoznanie potrzeb potencjalnych klientów, niepełne dostosowanie produktów do wymagań rynków zagranicznych, brak lub niedostateczny popyt na owe produkty,

nieefektywna kampania reklamowa, bądź pojawienie się konkurencyjnej oferty. Wymienione powyżej zdarzenia mogą powodować ograniczenie dynamiki rozwoju, gorsze wyniki finansowe lub utratę części zainwestowanych środków. Wnikliwe badania rynku, potrzeb potencjalnego klienta oraz rzetelna ocena szans rozwoju na rynkach zagranicznych to narzędzia, którymi Grupa Kapitałowa stara się ograniczyć wyżej wymienione ryzyko.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem spółek Grupy Kapitałowej Esotiq i Henderson

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i polityką gospodarczą

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

Ryzyko związane z sytuacją na rynkach finansowych

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

Ryzyko związane z brakiem stabilności systemu podatkowego

System podatkowy charakteryzuje się niejednoznacznością przepisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich jednoznacznej wykładni, co może powodować sytuację odmiennej interpretacji przepisów prawa przez Emitenta i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, organ skarbowy może nałożyć na Emitenta karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe. Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian

w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia Emitenta. Wpływ tych zmian na przyszłą kondycję należy uznać za niewielki, jako że prawdopodobieństwo skokowych zmian w regulacjach podatkowych jest znikome. W celu ograniczenia ryzyka związanego z opodatkowaniem Zarząd zakłada występowanie do organów podatkowych z wnioskami o interpretacje określonych przepisów oraz korzystanie z doradców podatkowych.

Ryzyko zmiany przepisów prawnych oraz ich interpretacji

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

Zmiany w powyższych regulacjach mogą bowiem prowadzić do istotnego przeobrażenia otoczenia, a tym samym wpłynąć na wyniki finansowe spółek poprzez ograniczenie możliwości sprzedaży, zwiększenie kosztów działalności w efekcie konieczności poniesienia dodatkowych wydatków na wypełnienie nowych obowiązków prawnych i administracyjnych lub w drodze bezpośredniego wzrostu obciążeń podatkowych, nałożenia kar administracyjnych i obciążeń podatkowych związanych z nieprawidłowym - zdaniem organów administracji publicznej, stosowaniem przepisów prawa. Przykładami takich regulacji są Ustawa o ograniczeniu handlu w niedziele i święta oraz w niektóre inne dni, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE, a także inkorporowane przepisy MSSF16 w zakresie najmu powierzchni handlowych. Istotnym czynnikiem, który może wpłynąć na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową są także rozbieżności w interpretacji przepisów, obowiązującego w Polsce i Unii Europejskiej porządku prawnego. Niejednolitość wykładni przepisów dokonywanych przez krajowe sądy oraz organy administracji publicznej, a także przez sądy wspólnotowe może prowadzić do skutków oddziałujących pośrednio i bezpośrednio na Emitenta. Zagrożenie dla działalności stanowi niestabilność systemu prawnego w Polsce. W obowiązującym systemie oraz regulacjach występują luki i sprzeczności tak aksjologiczne, jak i logiczne. Dotyczy to zarówno stanowienia prawa, jak i jego stosowania oraz przestrzegania. Niestabilność i niejasność wielu przepisów prawnych skutkuje rozbieżnością interpretacyjną w praktyce stosowania prawa lub też kontrowersji w doktrynie. Niedostateczne i nadmierne uregulowania prawne mogą istotnie utrudnić prowadzenie działalności gospodarczej, a tym samym ograniczyć przewidywalność osiągniętych wyników finansowych.

Opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową. Zarządy spółek Grupy Kapitałowej na

bieżąco monitorują zmiany kluczowych z punktu widzenia Spółki przepisów prawa i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosować strategię Spółki do występujących zmian.

Ryzyko walutowe

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

Ryzyko płynności

Ryzyko płynności oznacza zagrożenie wystąpienia trudności w wywiązywaniu się z zobowiązań. W celu ograniczenia ryzyka płynności Spółka zaciągnęła kredyty bankowe, z których zobowiązania reguluje na bieżąco.

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

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

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

Ryzyko zdarzeń nieprzewidywalnych (nadzwyczajnych)

Katakлизmy czy konflikty zbrojne są przykładami zdarzeń nieprzewidywalnych, które mogą mieć znaczący wpływ na pogorszenie sytuacji finansowej na rynku polskim oraz światowym.

W przypadku wystąpienia w przyszłości takich zdarzeń jak np.: wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej i działalności Emitenta, co może negatywnie wpłynąć na funkcjonowanie, a w konsekwencji na wyniki finansowe.

Oświadczenia Zarządu Esotiq & Henderson S.A.

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

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

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

Zarząd Esotiq & Henderson S.A. potwierdza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych spółka UHY ECA Audyt spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. dokonujący przeglądu skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego, wybrany został zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący badania tych sprawozdań finansowych spełniają warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Niniejsze sprawozdanie zostało zatwierdzone do publikacji w dniu 25 września 2019 r.

ADAM SKRZYPEK

KRZYSZTOF JAKUBOWSKI

Prezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu

Gdańsk, 25 września 2019 r.