

OLYMP SPÓŁKA AKCYJNA

**Sprawozdanie z działalności
za rok obrotowy od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r.**

1. Charakterystyka jednostki

OLYMP Spółka Akcyjna z siedzibą w Poznaniu (dalej także „Spółka”) zarejestrowana jest w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonym przez Sąd Rejonowy Poznań-Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS: 0000807929. Spółka akcyjna powstała w wyniku przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą OLYMP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (dawniej Mega Form sp. z o. o.) o numerze KRS: 0000545451.

Na dzień 31.12.2021 r. kapitał zakładowy Spółki dzielił się na:

- 800.000 akcji imiennych uprzywilejowanych co do głosu serii A, o wartości nominalnej 0,50 zł każda;
- 4.360.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 0,50 zł każda,
- 550.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C, o wartości nominalnej 0,50 zł każda,
- 550.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D, o wartości nominalnej 0,50 zł każda,
- 400.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E, o wartości nominalnej 0,50 zł każda.

W roku 2021 r. Zarząd OLYMP S.A. funkcjonował w składzie:

- Sylwia Czepiżak – Prezes Zarządu.

W roku 2021 r. Rada Nadzorcza OLYMP S.A. funkcjonowała w składzie:

- Maciej Charzyński (do dnia 31.12.2021 r.),
- Martyna Wójcicka (do dnia 30.12.2021 r.),
- Magdalena Konieczkowska,
- Paweł Konieczkowski,
- Paweł Wójcicki (do dnia 30.12.2021 r.).

W okresie od dnia 1 stycznia 2022 roku do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu nie uległ zmianie. W dniu 3 stycznia 2022 r. pozostali członkowie Rady Nadzorczej powołali, w drodze kooptacji, do Rady Nadzorczej trzech nowych członków, a mianowicie: Aldonę Zambroziewicz-Moczulską, Dominika Hausera oraz Krzysztofa Sommerrey.

Spółka prowadzi działalność zgodnie z odnośnymi przepisami prawa, w tym w szczególności zgodnie z ustawą z 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych oraz zgodnie ze statutem Spółki.

Spółka zajmuje się produkcją i dystrybucją sprzętu treningowego. Jako właściciel dokumentacji technicznej maszyn sygnowanych znaną na rynku od pół wieku marką OLYMP, Spółka do dnia nabycia zakładu produkcyjnego zlecała ZPUH Jan Pańków wytworzenie sprzętu do treningu siłowego. Spółka zajmuje się również dystrybucją sprzętu treningowego (w szczególności sprzętu do treningu cardio) spółki Core Health & Fitness, właściciela takich marek jak StairMaster®, Schwinn®, Nautilus®, Star Trac® i ThrowDown®. Działalność Spółki obejmuje również fachowe doradztwo w zakresie doboru sprzętu fitness i prawidłowego zagospodarowania przestrzeni w klubach fitness. Spółka zajmuje się także rewitalizacją używanego sprzętu fitness. Oprócz branży fitness, ważnym elementem działalności Spółki są rynki wertykalne - hotele, spa,

sanatoria. Dywersyfikacja rynków zbytu (odbiorców) jak i dostawców jest jednym z głównych założeń modelu biznesowego Spółki.

2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

W czwartym kwartale 2021 roku Spółka dokonała dwóch strategicznych działań, które w dużym stopniu przyczyniły się do realizacji osiągniętych wyników sprzedażowych w 2021 roku.

Pierwszym działaniem było pozyskanie przez Zarząd inwestora do OLYMP S.A., który w ramach podwyższenia kapitału zakładowego Spółki objął nowo wyemitowane akcje w zamian za wkład pieniężny w łącznej kwocie 400.000,00 zł. Podwyższenie kapitału zakładowego nastąpiło w granicach kapitału docelowego, na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 21 października 2021 r. Zgodnie z przedmiotową uchwałą kapitał zakładowy Spółki został podwyższony o kwotę 200.000,00 zł poprzez emisję 400.000 nowych akcji zwykłych na okaziciela serii E, o wartości nominalnej 0,50 zł każda akcja („Akcje Serii E”). Zarząd Spółki za zgodą Rady Nadzorczej pozbawił dotychczasowych akcjonariuszy w całości prawa poboru Akcji Serii E. Cena emisyjna nowych akcji została ustalona na kwotę 1,00 zł za jedną akcję. Akcje Serii E zostały zaoferowane w drodze subskrypcji prywatnej jednemu wybranemu inwestorowi i zostały objęte przez tego inwestora w zamian za wniesienie do Spółki wkładu pieniężnego w kwocie 400.000,00 zł. Nadwyżka wkładu ponad wartość nominalną objętych akcji została przekazana na kapitał zapasowy Spółki. Wkład pieniężny został w całości wniesiony przed zarejestrowaniem podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii E. W dniu 25 listopada 2021 r. Sąd Rejonowy Poznań-Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, zarejestrował wyżej opisane podwyższenie kapitału zakładowego oraz zmianę statutu Spółki w związku z dokonaniem podwyższenia kapitału zakładowego.

Drugie działanie polegało na wniesieniu przez OLYMP S.A. dalszej wpłaty w wysokości 260.000,00 zł na kapitał zakładowy OLYMP FINANCE S.A., a następnie dokonanie sprzedaży przez OLYMP S.A. 51% akcji w OLYMP FINANCE S.A. na rzecz innego nowo pozyskanego inwestora za łączną cenę 260.000,00 zł. W dalszej kolejności OLYMP S.A. dokonało kolejnych dalszych wpłat na kapitał zakładowy OLYMP FINANCE S.A. w efekcie czego kapitał ten został pokryty łącznie w 3/4 części (to jest do kwoty 750.000 zł). Mając na uwadze, że przedmiotem działalności spółki OLYMP FINANCE S.A. jest finansowanie leasingu sprzętu fitness podmiotom zainteresowanym zakupem sprzętu marki Olymp, ale i oferowanego przez OLYMP S.A. w ramach prowadzonej przez Spółkę dystrybucji sprzętu cardio marki CORE, wprowadzenie tych działań pozwoliło na sfinalizowanie kilku sprzedaży do Klientów w formie leasingów co miało wpływ również na osiągnięte w czwartym kwartale 2021 wyniki sprzedażowe Spółki.

Z kolei po zakończeniu roku obrotowego 2021 r. Spółka dokonała kolejnych dwóch strategicznych działań:

- pierwsze działanie polegało na złożeniu przez Zarząd OLYMP S.A. w dniu 7 marca 2022 r. wniosku o wprowadzenie akcji spółki OLYMP S.A. do obrotu na NewConnect.
- drugie działanie polegało na zawarciu w dniu 1 czerwca 2022 r. przez Spółkę umowy sprzedaży przedsiębiorstwa, na podstawie której Spółka nabyła od Jana Pańków przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 55¹ Kodeksu Cywilnego służące do kompleksowej realizacji zadań gospodarczych polegających na produkcji sprzętu kulturystycznego, siłowego oraz rehabilitacyjnego, tj. zakładu produkcyjnego za cenę 1.300 tys. zł, która będzie regulowana w ratach do końca 1Q'2023 r.

W roku 2021 nastąpiły zmiany w składzie osobowym organów Spółki:

- Maciej Charzyński złożył ze skutkiem na dzień 31.12.2021 r. rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej,
- Martyna Wójcicka złożyła z dniem 30.12.2021 r. rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej,
- Paweł Wójcicki złożył z dniem 30.12.2021 r. rezygnację z pełnienia, funkcji członka Rady Nadzorczej.

W pierwszym kwartale 2022 r. w skład Rady Nadzorczej zostali powołani:

- Aldona Zambroziewicz-Moczulska,
- Dominik Hauser,
- Krzysztof Sommerrey.

3. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej, w tym ocenę uzyskiwanych efektów

Charakterystyka aktywów i pasywów, opis pozycji pozabilansowych ujęta jest w sprawozdaniu finansowym.

	2021 r.	2020 r.
Przychody ze sprzedaży	<u>2 080 636,03 zł</u>	<u>2 294 666,33 zł</u>
Koszty działalności operacyjnej	2 527 102,36 zł	2 415 434,76 zł
Zysk (strata) ze sprzedaży	-446,466,33 zł	-120 768,43 zł
Pozostałe przychody operacyjne	107 318,56 zł	14 268,84 zł
Pozostałe koszty operacyjne	265 858,32 zł	27 048,76 zł
Zysk (strata) z działalności operacyjnej (EBIT)	-605 006,09 zł	-133 548,35 zł
Zysk (strata) brutto	-594 764,23 zł	-128 271,23 zł
Zysk (strata) netto	-594 764,23 zł	-143 728,23 zł

W ciągu dwóch ostatnich lat (2020-2021) cała branża fitness w tym również nasza Spółka ze względu na przedłużającą się pandemię, mocno odczuła jej skutki i jej wpływ na realizację przyjętych założeń w zakresie sprzedaży. Pomimo dużego wpływu pandemii COVID-19 na osiągnięte wyniki, Spółka odnotowała tylko 9% spadek wolumenu sprzedaży w roku 2021 w stosunku do roku poprzedniego (2020). Ograniczenie i zamrożenie części inwestycji przez głównych Klientów Spółki (problem dotyczył całej branży fitness) w okresie 2020-2021 zaburzyło (lub co najmniej przesunęło w czasie) cykl inwestycyjny w obszarze planowanych do oddania nowych klubów fitness co miało również istotny wpływ na negocjacje w zakresie ceny zakupu sprzętu fitness. Ze względu na zwiększoną podaż sprzętu (dotyczy producentów ale i rynku wtórnego maszyn fitness) po okresie zniesienia restrykcji, sprzedaże były realizowane na niższych marżach handlowych aniżeli we wcześniejszych okresach. Spółka również odnotowała spadek rentowności

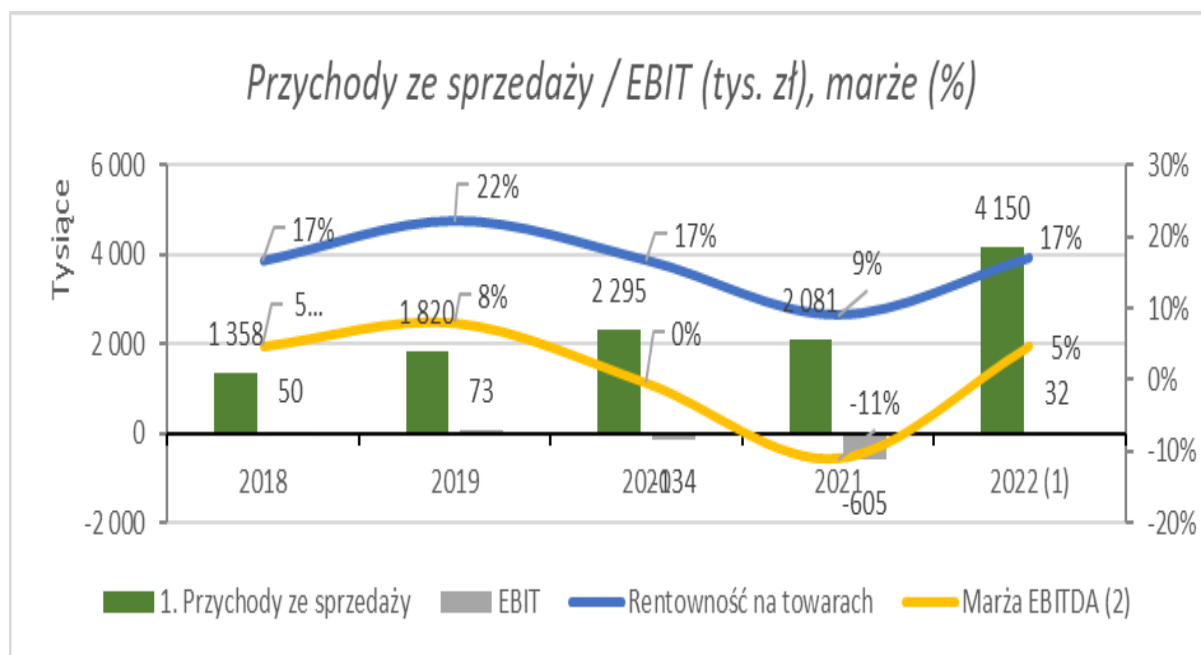
Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2021 r.
OLYMP SPÓŁKA AKCYJNA

na sprzedawanych towarach w tym okresie, która w 2021 zmalała do 9%. Było to spowodowane także wzrostem kosztów produkcji i transportu przy jednoczesnym ograniczeniu możliwości podnoszenia ceny w sytuacji stagnacji w tej branży. Pomimo trudności spowodowanych COVID-19, podjęte przez Spółkę działania spowodowały utrzymanie dotychczasowych kontraktów z kluczowymi klientami Spółki i ich przesunięcie w czasie na kolejny rok, co w ocenie Zarządu w znaczącym stopniu wpłynie na podniesienie sprzedaży i osiągnięcie poziomu 4 mln zł przychodów w roku 2022. Dodatkowo, ważnym czynnikiem, który wpłynie na prognozowany wzrost przychodów w 2022 roku (do poziomu 4 mln zł) jest pozyskanie do współpracy, kolejnych trzech nowych strategicznych klientów (sieci Klubów fitness) posiadających w swoim portfelu dużą ilość już działających w Polsce klubów fitness ale co najważniejsze planujących nowe inwestycje i otwarcie co najmniej 2-3 nowych klubów w roku 2022 przez każdego z nich.

	PLN				
Wyszczególnienie	2018	2019	2020	2021	2022 (1)
1. Przychody ze sprzedaży	1 358 462,36	1 820 129,16	2 294 666,33	2 080 636,03	4 150 000,00
2. Koszty działalności operacyjnej	1 297 530,61	1 746 154,75	2 415 434,76	2 527 102,36	4 118 000,00
3. Zysk ze sprzedaży (1-2)	60 931,75	73 974,41	-120 768,43	-446 466,33	32 000
4. Pozostałe przychody operacyjne	0,00	123,00	14268,84	107318,56	0,00
5. Pozostałe koszty operacyjne	10789,63	607,12	27048,76	265858,32	0,00
6. Zysk na działalności operacyjnej (3+4-5)	50 142,12	73 490,29	-133548,35	-605006,09	32 000
7. Przychody finansowe	0,00	19 541,43	9740,54	14474,00	0,00
8. Koszty finansowe	705,01	17 646,84	4463,42	4232,15	10 000
9. Zysk brutto (6+7-8)	49 437,11	75 384,88	-128271,23	-594764,24	22 000
10. Podatek dochodowy	0,00	-15 457,00	15 457,00	0,00	0,00
11. Zysk netto (9-10)	49 437,11	90 841,88	-143728,23	-594764,24	0,00
Marża EBIT	4%	4%	-6%	-29%	1%
Marża EBITDA (2)	5%	8%	0%	-11%	5%
Wskaźnik wzrostu przychodów	114%	34%	26%	-9%	99%
Rentowność na towarach	17%	22%	17%	9%	17%
% Eksportu	12%	4%	3%	1%	4%

(1) - prognoza na 2022 r.

(2) - wskaźnik EBITDA nie uwzględnia odpisu z tyt. utraty wartości



4. Wskaźniki finansowe i niefinansowe istotne dla oceny sytuacji jednostki, wraz z ich oceną

Wskaźniki finansowe istotne dla oceny sytuacji firmy:

- Rentowność na towarach (wartość sprzedanych towarów i materiałów / przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów wyrażona w %) - w roku 2021 wyniosła 9% i była niższa o blisko osiem punktów procentowych od wskaźnika uzyskanego w 2020 roku. Podobnie jak w 2020 roku branża fitness objęta została jednymi z najostrożniejszych ograniczeń w prowadzeniu działalności ze względu na sytuację pandemiczną. Wiele mniejszych podmiotów (klubów fitness) będących naszymi odbiorcami nie poradziło sobie z zaistniałą sytuacją covidową i ogłosiło zaprzestanie prowadzonej działalności co skutkowało dodatkową podażą sprzętu używanego na rynku, a tym samym w pewnym stopniu utrudniło sprzedaż nowych maszyn produkowanych przez Spółkę. Ponadto wielu producentów sprzętu fitness, którzy w okresie pandemii produkowali na magazyn, z dużą determinacją próbowało sprzedać swoje produkty, co w sposób bezpośredni wpłynęło na obniżenie ceny tych produktów na rynku.
- wynik z działalności EBITDA [%] – w roku 2021 Spółka po dwóch latach zmagania się z pandemią COVID-19 zanotowała stratę na poziomie -11% mierzoną wskaźnikiem EBITDA (wskaźnik EBITDA nie uwzględnia odpisu z tyt. utraty wartości). Bezpośredni wpływ na zanotowaną stratę miały dużo mniejsze od zaplanowanych przychody uzyskane ze sprzedaży w roku 2021. Podstawową przyczyną zaistnienia takiej sytuacji była pandemia COVID-19, która spowodowała przesunięcie wielu decyzji naszych Klientów o zakupie sprzętu na okres po zakończeniu pandemii co w efekcie ograniczyło nie tylko sprzedaż ale również osiągnięcie założonych marży na sprzedaży. Dodatkową przyczyną było również zachwianie łańcuchami dostaw sprzedaży sprzętu cardio którego jesteśmy dystrybutorem.
- koszty operacyjne [%] – koszty operacyjne Spółki (bez wartości sprzedanych towarów), przy jednoczesnym spadku przychodów w 2021 o 9%) wzrosły o 13% w stosunku do roku 2020

i dodatkowo wpłynęły na wysokość poniesionej straty w roku 2021.

Wskaźniki niefinansowe:

- wskaźnik udziału eksportu w sprzedaży (wartość sprzedaży zagranicznej / wartości całej sprzedaży wyrażony w %): wskaźnik ten w roku 2021, zgodnie z przewidywaniami zanotował kolejny spadek i zmniejszył się do poziomu 1%. W bezpośredni sposób wpłynęło to również na obniżenie zakładanego wyniku sprzedażowego Spółki w 2021 roku. Tak jak w roku 2020 główną przyczyną spadku wskaźnika eksportu była pandemia COVID-19, która skutecznie w całym okresie 2020-2021 blokowała jakiejkolwiek formy współpracy pomiędzy firmami w Europie, poprzez chociażby wprowadzane w różnych okresach zarówno w Polsce jak i u naszych zachodnich sąsiadów restrykcje w swobodnym przemieszczaniu się.

Wskaźniki rentowności

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2021	31.12.2020
Zyskowność sprzedaży	$\frac{\text{zysk ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$	max	-21,5%	-5,3%
Rentowność sprzedaży brutto	$\frac{\text{zysk brutto}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}$	max	-28,6%	-5,6%
Rentowność sprzedaży netto	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}$	max	-28,6%	-6,3%
Rentowność kapitału własnego	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny bez wyniku finansowego bieżącego roku}}$	max	-22,7%	-6,1%
Rentowność aktywów	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}}$	max	-21,6%	-3,2%

Wskaźniki sprawności wykorzystania zasobów

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2021	31.12.2020
Wskaźnik rotacji majątku	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{aktywa ogółem}}$	max	0,8	0,5
Wskaźnik obrotu rzeczowych aktywów trwałych	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$	max	1,9	1,2
Wskaźnik rotacji należności w dniach	$\frac{\text{(należności z tytułu dostaw i usług/przychody ze sprzedaży)}}{360}$	min	99	315
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	$\frac{\text{(zapasy/koszty działalności operacyjnej)}}{360}$	min	57	29
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	$\frac{\text{(zobowiązania z tytułu dostaw i usług/koszty własne sprzedaży)}}{360}$	min	56	153

Wskaźniki zadłużenia/finansowania

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2021	31.12.2020
Współczynnik zadłużenia	$\frac{\text{kapitał obcy}}{\text{kapitały ogółem}}$	0,3 – 0,5	0,26	0,50

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy, który zakończył się 31 grudnia 2021 r.
OLYMP SPÓŁKA AKCYJNA

Pokrycie zadłużenia kapitałem własnym	kapitał własny/ zobowiązania wraz z rezerwami	>1	2,79	0,98
Stopień pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	kapitał własny/aktywa trwałe	>1	1,89	1,12
Trwałość struktury finansowania	kapitał własny/pasywa ogółem	max	0,74	0,50

Wskaźniki płynności finansowej

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2021	31.12.2020
Wskaźnik płynności szybkiej	(inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe) / zobowiązania krótkoterminowe	0,8-1,2	2,0	1,1
Wskaźnik płynności bieżącej	(aktywa obrotowe - krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe) / zobowiązania krótkoterminowe	1,5-2,0	2,6	1,2
Pokrycie zobowiązań należnościami	należności handlowe/ zobowiązania handlowe	>1	1,6	2,1
Kapitał obrotowy netto (w tys. zł.)	aktywa obrotowe – zobowiązania bieżące	-	1 046	362
Udział kapitału pracującego w całości aktywów	kapitał obrotowy/ aktywa ogółem	max	38,0%	8,1%

Wyżej zaprezentowane wskaźniki uwzględniają fakt, iż w dniu 16 czerwca 2021 r. Spółka otrzymała decyzję PFR w sprawie zwolnienia z obowiązku zwrotu subwencji finansowej w związku ze złożonym oświadczeniem o rozliczeniu subwencji finansowej w wysokości 75%, tj. 107,3 tys. zł z otrzymanej kwoty 143,0 tys. zł. W związku z tą decyzją wartość subwencji pozostającej do spłaty wynosi 35,8 tys. zł. Otrzymana decyzja wpłynęła w 2021 r. na wzrost aktywów netto oraz pozostałych przychodów operacyjnych na kwotę 107,3 tys. zł.

5. Przewidywany rozwój jednostki

Spółka konsekwentnie jak w latach ubiegłych stawia na model biznesowy, w którym jest dostawcą wysokiej jakości sprzętu fitness i kompleksowego wsparcia dla swoich partnerów biznesowych dystrybutorów/klientów oraz jest partnerem blisko współpracującym z rynkiem. Spółka opiera się na budowaniu własnej sieci sprzedaży B2B i B2C (kluby fitness, centra sportowe) na kluczowych rynkach europejskich i sieci dystrybucyjnej B2B (dealerzy) na rynkach międzynarodowych. Strategia wzrostu oparta na 4 kluczowych kierunkach strategicznych:

1. budowanie konkurencyjności w zakresie oferowanych produktów;
2. budowaniu efektywności operacyjnej łańcucha dostaw i wysokiej jakości w zakresie obsługi klienta jak również serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego;
3. budowanie zespołu sprzedaży zagranicznej, agencyjnej oraz lokalnie własnej sieci sprzedaży na wybranych rynkach (bezpośrednie i pośrednie kanały dystrybucji);
4. rozwój portfolio oferowanych produktów.

W zakresie rozwoju portfolio produktowego, OLYMP będzie kontynuował rozwój dotychczasowych grup produktowych: maszyny siłowe izolowane, maszyny półwolne, przyrządy wielofunkcyjne oraz inwestował w rozwój nowych, innowacyjnych produktów jak również rozpocznie produkcję nowej linii maszyn do użytku domowego. Istotnym elementem będzie uzyskanie zrównoważonego rozwoju poprzez dywersyfikację rynków zbytu oraz zwiększanie udziału poszczególnych grup produktowych w sprzedaży poprzez

wprowadzenie i rozwój m.in. urządzeń półwolnych i wolnych ciężarów. Elementem działań w ramach strategii ekspansji zagranicznej jest też wzrost potencjału zespołu sprzedażowego i kompetencji w obszarze obsługi klienta. Firma ma być zdolna do szybkiego reagowania na zmieniające się potrzeby rynku, oczekiwania klientów, wspomaganie tworzenia innowacyjnych produktów i wartości dodanej dla klienta.

Przewaga konkurencyjna Spółki w obszarze dystrybucji oparta będzie na następujących fundamentach:

1. dostępność towaru: szybki czas reakcji i krótki lead time dostawy do klienta – maksymalnie 4 tygodnie (podczas, gdy średni czas dostawy sprzętu przez konkurentów to 8-12 tyg.). Do realizacji tej strategii Spółka przygotowała proces logistyczny i organizacji produkcji umożliwiający produkcję sprzętu i jego podzespołów w większych seriach, a nie pod zamówienie, a następnie jego „customizację” wg specyfikacji odbiorcy finalnego w ostatniej fazie produkcji, co w znacznym stopniu umożliwia skrócenie czasu produkcji i dostawy do klienta;
2. terminowość dostaw: shipping performance na poziomie 99%;
3. kompleksowa obsługa logistyczna klienta (door-2-door);
4. elastyczne warunki płatności i dostaw

oraz możliwości zapewnienia finansowania dla Klientów, zainteresowanych takim produktem finansowym.

Długotrwały przebieg pandemii COVID-19 w latach 2020-21, spowodował, że banki i instytucje finansowe oferujące produkty finansowe (w tym leasingi) uznały branżę fitness za grupę zagrożoną podwyższonym ryzykiem, tym samym niechętnie podejmowały się jej finansowania. W odpowiedzi na ryzyko związane z brakiem finansowania, w 2020 roku powołano do życia spółkę OLYMP FINANCE S.A., której jednym z akcjonariuszy jest Spółka. Nowo zawiązana spółka OLYMP FINANCE S.A. oferuje klientom Spółki finansowanie ich zakupów. Źródłem finansowania jest kapitał zakładowy nowo zawiązanej spółki, a docelowo mają nim być także środki pozyskane przez tę spółkę z zewnętrznych źródeł (pożyczki, kredyty). Spółka w kolejnych okresach planuje podejmowanie dalszych aktywności w OLYMP FINANCE S.A., mogących w przyszłości wspierać Spółkę w prowadzonej przez nią działalności.

Dodatkowo, na tym etapie rozwoju strategia dystrybucji i strategia eksportu nadal koncentruje się na budowie zaufania do marki i firmy, jako rzetelnego dostawcy i partnera biznesowego. W chwili obecnej Spółka prowadzi współpracę handlową z kilkoma aktywnymi dystrybutorami urządzeń fitness na rynkach zagranicznych.

Dodatkowo na przełomie roku 2021-2022 firma TÜV Nort Cert GmbH z Niemiec przeprowadziła dla całej gamy produktów z linii OLYMP NEW GENERATION badania i testy mające na celu uzyskanie certyfikatu bezpieczeństwa i jakości TÜV. Testy przeprowadzane były zarówno w zakładzie produkcyjnym jak i laboratoriach TÜV Nort Cert GmbH w Niemczech. Certyfikat o którym mowa, określa podstawowe zasady, zgodnie z którymi produkt został przetestowany. Uzyskanie takiego certyfikatu potwierdza, że wyrób spełnia określone kryteria i zdefiniowane aspekty istotne dla bezpieczeństwa urządzenia. Odpowiednie znaki kontrolne stanowią dla klienta widoczny dowód jakości, który służy jako pomoc przy podejmowaniu decyzji przy wyborze produktu (a zarazem producenta). Przewidujemy, że proces certyfikacji zakończy się w IV kwartale tego roku.

W obszarze R&D będą kontynuowane prace nad wprowadzeniem modernizacji maszyn z linii OLYMP m.in. w zakresie ich zewnętrznego wyglądu poprzez modyfikację wykorzystywanych aktualnie obudów, jak również wprowadzenia alternatywnych, nowych rozwiązań w zakresie kolorystyki, co podniesie atrakcyjność oferty i wzrost zainteresowania maszynami fitness dla klientów z tzw. segmentu ekonomicznego. Dalej kontynuowane będą również prace nad nową linią maszyn do użytku domowego.

Spółka dalej będzie zwiększała dywersyfikację przychodów poprzez działania w następujących obszarach:

- **Sprzedaży** (podział na kraj i zagranica). Pandemia w ostatnich dwóch latach mocno przeszkadzała w podejmowaniu działań wspierających podnoszenie sprzedaży z eksportu. Jednocześnie ilość zapytań dotyczących naszej linii OLYMP New Generation systematycznie rośnie. Głównymi kierunkami, z których spływają zapytania są nasi zachodni sąsiedzi z Niemiec, Francji i Włoch. Nasze szacunki wskazują, że udział eksportu w najbliższych dwóch latach może osiągnąć nawet

25% udział w całkowitej sprzedaży. Zarząd Spółki będzie mocno wspierał działania mające na celu zwiększenie przychodów z eksportu;

- **Sklepu internetowego.** Spółka planuje optymalizację wykorzystywanych funkcjonalności sklepu i uczynienie go narzędziem jeszcze bardziej przyjaznym i prostym w obsłudze dla przeciętnego użytkownika. Obecnie sklep internetowy działa w oparciu o platformę Woocommerce oraz ma działać na współdzielonym serwerze wirtualnym (nazwa.pl). Prowadzone są zaawansowane prace, aby strona internetowa była dostosowana do urządzeń stacjonarnych oraz mobilnych. W asortymencie sklepu internetowego będą dostępne urządzenia OLYMP CLASSIC, OLYMP NEW GENERATION oraz urządzenia akcesoryjne, jak również będzie zaopatrzony w wyszukiwarke kontekstową. Sklep internetowy będzie zintegrowany z płatnościami online payU oraz Tpay, systemem do zarządzania magazynem oraz wysyłkami – baselinker, brokerem wysyłkowym – epaka, Allegro oraz przyszłościowo z innymi platformami oraz firmą leasingową (dla osób poszukujących możliwość zakupu sprzętu w leasingu). Docelowo, sklep internetowy ma za zadanie być alternatywnym i znaczącym kanałem sprzedaży produktów, zapewniającym dywersyfikację przychodów Spółki;
- **Serwisu.** Zbudowane relacje biznesowe z trzema dużymi sieciami klubów fitness w Polsce, na różnych płaszczyzn współpracy, już od kilku m-cy przynoszą znaczące korzyści Stronom w zakresie np. współpracy w obszarze serwisu. Podpisane Umowy na obsługę serwisową klubów fitness dla danej sieci w zakresie serwisu pogwarancyjnego sprzętu w klubach przekładają się na systematyczne przychody ze świadczonych usług i sprzedawanych części zamiennych. Spółka planuje poszerzać pakiet oferowanych dla Klientów usług serwisowych, które w ocenie Zarządu będą zwiększały w kolejnych latach swój udział w osiągniętych przez Spółkę przychodach.

Zdecydowanie jednak największym priorytetem dla Spółki na rok 2022 i kolejne lata jest natychmiastowa (po dwóch latach pandemii COVID-19) poprawa w tym roku wskaźnika EBITDA i uzyskanie na koniec bieżącego roku minimalnej jego wartości na poziomie minimum (5- 10) %. Osiągnięte to ma zostać poprzez zwiększenie marży na sprzedawanych towarach z równoczesnym wdrożeniem działań optymalizacyjnych związanych z produkcją urządzeń (poprzez obniżenie TKW), na który z pewnością duży wpływ będzie miał dokonany w czerwcu br. zakup zakładu produkcyjnego.

6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W roku obrotowym od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 roku, działania Spółki skoncentrowane były przede wszystkim na utrzymaniu ciągłości produkcji, ale pomimo ograniczeń związanych z pandemią, Spółka kontynuowała wiele działań w obszarze badań i rozwoju wykorzystując własny potencjał kadrowy osób z wieloletnim doświadczeniem w branży fitness, ale również współpracując (w ograniczonym zakresie) z osobami z branży, z którymi od wielu lat tworzone są nowe urządzenia fitness pod marką OLYMP. Kontynuowano w ograniczonym zakresie działania projektowe zarówno w obszarze maszyn z linii podstawowej OLYMP i OLYMP New Generation oraz prace nad nową linią maszyn do użytku domowego. Zwiększone działania w obszarze R&D Spółka planuje w kolejnych latach po pozyskaniu dodatkowych środków.

7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Podobnie jak w roku 2020 w związku z pandemią COVID-19, która praktycznie przez cały 2020 rok i znaczną część roku 2021 w kolejnych falach, mocno zwiększała liczbę zachorowań wśród Polaków, a wdrożone przez polski Rząd obostrzenia dotyczące funkcjonowania zarówno zwykłych obywateli jak również całej gospodarki, w bezpośredni sposób wpływały również na branżę fitness, a tym samym na Spółkę. To właśnie z tego powodu Spółka, podobnie jak w roku ubiegłym (2020), odnotowała znaczący spadek przychodów ze sprzedaży spowodowany niepewnością zaistniałej sytuacji, a w konsekwencji zamrożeniem lub przesunięciem w czasie zaplanowanych transakcji sprzedażowych. Podobnie jak w pierwszym roku pandemii, pomimo ograniczonych przychodów ze sprzedaży, Spółka nadal produkowała sprzęt fitness na magazyn w tych kolejnych trudnych miesiącach, starając się robić wszystko co możliwe,

aby nie doprowadzić do zatrzymania produkcji i zwolnień pracowników. To między innymi pozyskane dofinansowanie z kolejnych tarcz antykryzysowych (w zdecydowanej większości przeznaczone na finansowanie zakupu materiałów do produkcji), pozwoliło nam zabezpieczyć łańcuch dostaw i utrzymać ciągłość produkcji oraz uniknąć zwolnień zarówno w Spółce jak również u naszego strategicznego dotychczas Partnera ZPUH Jan Pańków. Stopniowe znoszenie ograniczeń przez Rząd w drugiej połowie 2021 r., a co za tym idzie otwarcie branży fitness, a przede wszystkim klubów fitness, spowodowało wzrost sprzedaży w tym okresie, chociaż nie na takim poziomie jak oczekiwaliśmy.

Jednym z ważniejszych zadań, które stawia sobie Zarząd Spółki jest prowadzenie rozmów z potencjalnymi inwestorami i pozyskiwanie kapitału do Spółki. W wyniku takich działań doszło w 2021 roku do pozyskania przez Zarząd inwestora do OLYMP S.A., który w ramach podwyższenia kapitału zakładowego Spółki objął nowo wyemitowane akcje w zamian za wkład pieniężny w łącznej kwocie 400.000,00 zł. Podwyższenie kapitału zakładowego nastąpiło w granicach kapitału docelowego, na podstawie uchwały Zarządu Spółki z dnia 21 października 2021 r. Zgodnie z przedmiotową uchwałą kapitał zakładowy Spółki został podwyższony o kwotę 200.000,00 zł poprzez emisję 400.000 nowych akcji zwykłych na okaziciela serii E, o wartości nominalnej 0,50 zł każda akcja („Akcje Serii E”). Akcje Serii E zostały zaoferowane w drodze subskrypcji prywatnej jednemu wybranemu inwestorowi i zostały objęte przez tego inwestora w zamian za wniesienie do Spółki wkładu pieniężnego w kwocie 400.000,00 zł.

Pomimo przejściowych trudności i ograniczeń sprzedaży związanych z pandemią COVID-19, Spółka konsekwentnie dąży do realizacji zaplanowanych wieloletnich założeń budżetowych opartych na zwiększaniu przychodów ze sprzedaży i osiąganiu zysków z prowadzonej działalności.

Aktualna sytuacja finansowa Spółki jest dobra. Nie odnotowano zdarzeń mających negatywny wpływ na jej dalszą działalność. W okresie kolejnych 12 miesięcy, przewiduje się utrzymanie prawidłowej sytuacji finansowej, zachowanie bezpiecznej struktury majątkowo-kapitałowej i utrzymanie zdolności do regulowania zobowiązań.

8. Akcje własne

W roku obrotowym od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r. w Spółka nie nabywała akcji własnych i nie posiadała takowych na dzień bilansowy.

9. Oddziały (zakłady) jednostki

Spółka w roku obrotowym od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r. posiadała jeden oddział: OLYMP spółka akcyjna oddział Gołędzinów.

10. Instrumenty finansowe

W roku od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r. OLYMP S.A. nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

11. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne

Działalność branży fitness, podobnie jak wielu innych sektorów gospodarki coraz mocniej opiera swoją przyszłość na zrównoważonym rozwoju i dbałości o otaczające środowisko. Zmiany w podejściu do ekologii widoczne są od dłuższego już czasu w samych klubach fitness dzięki ich nowatorskim podejściom do samego konceptu klubu fitness oraz wśród producentów sprzętu sportowego coraz mocniej dbających o zmniejszenie śladu węglowego w prowadzonej przez nich działalności. Nasza firma, już od wielu lat, mając świadomość tej odpowiedzialności, oprócz wyrobów fabrycznie nowych, sprzedaje również produkty

po testach, ekspozycyjne, prezentowane na targach branżowych, które po odpowiednich działaniach serwisowych, sprawdzeniu pod kątem bezpieczeństwa – trafiają do ponownej sprzedaży. Na takich „dobrych praktykach” korzystają wszyscy, zarówno klienci mogący zakupić tego typu urządzenia w atrakcyjnych niższych cenach, środowisko dzięki zniwelowaniu ilości odpadów ale również nasza Spółka, która ogranicza w ten sposób koszty związane ze zniszczeniem (np. urządzeń po testach). Ponadto w ramach szerokiej gamy usług oferowanych przez Spółkę Klienci posiadający nasze przyrządy z poprzednich linii produktowych, mogą skorzystać (oferta dotyczy tylko sprzętu wyprodukowanego przez OLYMP) z możliwości kompleksowej renowacji przyrządów do ćwiczeń polegającym między innymi na ich ponownym malowaniu i wymianie tapicerki, połączonym z kompleksowym serwisem urządzeń i wymianą wszystkich zużytych lub uszkodzonych części urządzeń takich jak linki, pasy, łożyska, elementy gumowe itp. Dla tak wykonanej renowacji urządzeń do ćwiczeń, klient otrzymuje indywidualnie uzgodnioną gwarancję. Wprowadzenie takich usług do oferty Spółki przynosi korzyści dla wszystkich. Urządzeniom do ćwiczeń nadaje się drugie życie i zapobiega ich złomowaniu, Klient oszczędza nawet do 70% wartości zakupu nowego sprzętu, a Spółka swymi działaniami wpisuje się w ogólnoswiatowe trendy prowadzenia działalności opartej na zrównoważonym rozwoju i co najważniejsze ochronie środowiska.

12. Zatrudnienie

Spółka zatrudniała w roku obrotowym 2021 cztery osoby (Prezes Zarządu, Dyrektor ds. rozwoju, Logistyk-magazynier, Specjalistę ds. administracyjnych) zatrudnionych odpowiednio na podstawie powołania, umowy o pracę oraz umowy zlecenia. Analogicznie jak w roku ubiegłym, Spółka jest dodatkowo związana stałymi umowami o współpracy (B2B) z 10 osobami, w tym w obszarach finansów, kadr i płac, obsługi prawnej, serwisu, sklepu internetowego, IT, doradztwa technicznego / konstrukcyjnego. W obszarze współpracy B2B Spółka opiera współpracę na podpisanych przez strony umowach o współpracy. Każda z umów zawiera informacje dotyczące przedmiotu umowy i zasad współpracy, wynagrodzenia, odpowiedzialności stron, praw autorskich i poufności jak również czasu trwania umowy i zasad jej rozwiązania.

Forma ostateczna zatrudnienia jest zależna od indywidualnych ustaleń stron, lecz dla Spółki istotnym elementem w prowadzonej działalności jest optymalizacją kosztów stałych, które w sposób znaczący mogłyby wpływać na osiągane wyniki. O ostatecznej formie współpracy lub zatrudnienia decyduje Zarząd.

13. Wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń

Ryzyko związane z brakiem majątku produkcyjnego

Analogicznie jak w latach ubiegłych produkty Spółki są projektowane przez pracowników oraz współpracowników (B2B), którzy są odpowiedzialni za określenie specyfikacji i funkcjonalności urządzeń fitness. Zleceniu zewnętrznym podmiotom podlega nadal produkcja i montaż urządzeń zgodnie z przedstawioną dokumentacją stanowiącą własność intelektualną Spółki. Spółka OLYMP S.A. podąża za ogólnym trendem panującym wśród wiodących firm technologicznych na świecie, zlecając montowanie urządzeń wyspecjalizowanym podmiotom, które nie stanowią własności Spółki. Z uwagi na fakt, że Spółka nie jest właścicielem fabryk tworzących podzespoły urządzeń fitness, istnieje ryzyko uzależnienia Spółki od tych podmiotów. Nie można również wykluczyć wystąpienia ryzyka opóźnienia lub niedostarczenia produktów lub podzespołów, co może spowodować powstanie luk w asortymencie Spółki. Ponadto, istnieje również ryzyko obniżenia jakości produktów oraz wzrostu kosztów produkcji w wyniku niekorzystnych dla Spółki zmian w umowach współpracy. Wystąpienie którejkolwiek ze wskazanych powyżej sytuacji może mieć niekorzystny wpływ na działalność Spółki, jej sytuację finansową i wyniki. W celu minimalizacji ryzyka

Spółka współpracuje z dostawcami o ugruntowanej pozycji rynkowej oraz przede wszystkim dywersyfikuje dostawców materiałów i usług. Spółka kładzie również duży nacisk na zacieśnianie współpracy z ZPUH Jan Pańków, realizowany również poprzez udział Pana Jana Pańków w akcjonariacie Spółki oraz wieloletnie umowy współpracy. Oprócz wymienionych wcześniej działań, obydwie strony (ZPUH Jan Pańków oraz OLYMP S.A.) prowadziły od dłuższego już czasu bardzo zaawansowane rozmowy mające na celu zakup zakładu produkcyjnego Pana Jana Pańków. Zaawansowanie rozmów pomiędzy stronami znajdujące się w ostatniej fazie uzgadniania zapisów w umowie i kompletowania stosownych załączników do aktu notarialnego doprowadziło do sfinalizowania i podpisania umowy w pierwszym półroczu 2022 roku.

Ryzyko związane ze współpracą z ZPUH Jan Pańków

Dominująca część działalności produkcyjnej Spółki opiera się na współpracy z ZPUH Jan Pańków. Niektóre elementy procesu produkcyjnego realizowane są wyłącznie przez ten podmiot. W przypadku zerwania współpracy z ZPUH Jan Pańków, mogą zaistnieć istotne problemy dotyczące zachowania ciągłości działania Spółki. Spółka zminimalizowała przedmiotowe ryzyko poprzez posiadanie wyłącznych praw do dokumentacji technicznej produkowanych urządzeń. W przypadku zerwania współpracy z ZPUH Jan Pańków, nie istnieje ryzyko rozpoczęcia przez ten podmiot działalności konkurencyjnej względem Spółki, jednak nawiązanie współpracy z nowym partnerem oraz przeszkolenie jego personelu zajmującego się procesem produkcyjnym wymagałoby czasu i spowodowałoby czasowe zatrzymanie działalności operacyjnej Spółki, pogarszając jego sytuację finansową i majątkową. Zarząd chcąc zminimalizować to ryzyko, za zgodą Rady Nadzorczej podjął decyzje o zakupie zakładu produkcyjnego Pana Jana Pańków. Zakończenie negocjacji pomiędzy Stronami i podpisanie umowy zgodnie z informacją podaną powyżej nastąpiło w pierwszym półroczu 2022 r.

Ryzyko związane z korzystaniem z pomocy państwowej

W ostatnich dwóch latach (2020-2021), w związku z epidemią COVID-19 oraz z powodu podjętych środków bezpieczeństwa przez Rząd, Spółka kwalifikowała się do programu pomocy w ramach programu Tarczy Antykryzysowej. W przypadku każdej dotacji, subwencji lub pożyczki państwowej istnieje jednak ryzyko, że środki nie zostaną przedsiębiorstwu przyznane, nie zostaną przekazane w terminie lub w przyszłości, w wyniku kontroli, zostanie podjęta decyzja o cofnięciu wsparcia i przedsiębiorstwo zostanie zmuszone do zwrotu przekazanych pieniędzy lub pożyczka nie zostanie umorzona, co może mieć niekorzystny wpływ na sytuację finansową oraz płynnościową Spółki. W odniesieniu do ryzyka opisanego powyżej, na dzień przygotowywania tego sprawozdania, w dniu 16 czerwca 2021 r. Spółka otrzymała pozytywną decyzję PFR w sprawie zwolnienia z obowiązku zwrotu subwencji finansowej w związku ze złożonym oświadczeniem o rozliczeniu subwencji finansowej w wysokości 75%, tj. 107,3 tys. zł z otrzymanej kwoty 143,0 tys. zł. W związku z tą decyzją wartość subwencji pozostałej do spłaty wynosi 35,8 tys. zł. Otrzymana decyzja wpłynęła w 2021 r. na wzrost aktywów netto oraz pozostałych przychodów operacyjnych na kwotę 107,3 tys. zł.

Ryzyko związane z pandemią koronawirusa lub innych chorób zakaźnych

Działania podejmowane przez polski Rząd w latach 2020-2021, mające na celu zatrzymanie wzrostu zachorowań na COVID-19, przekładające się wprost na przymusowo zamknięte kluby fitness, będące głównym odbiorcą produktów oferowanych przez Spółkę nie powinny mieć miejsca w naszej ocenie w roku 2022. Nawet przy powrocie mutacji tego wirusa np. w ostatnim kwartale tego roku ze względu na liczbę

już zaszczepionych osób i tych które wirusa przechorowały, poziom zakażeń nie powinien być na tyle duży, aby skłonić polski Rząd do kolejnych obostrzeń.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymaniem klientów

Podstawowym obszarem działalności Spółki jest sprzedaż sprzętu siłowego i cardio co wymaga aktywnego poszukiwania nowych klientów lub rozbudowanego portfolio działań pomocniczych względem aktualnych odbiorców. Zakupiony sprzęt treningowy użytkowany jest przede wszystkim w siłowniach, klubach fitness, klubach sportowych i innych obiektach sportowych przez wiele lat, przez co branża, w której działa Spółka cechuje się zwykle brakiem trwałych powiązań pomiędzy kontrahentami. Jednak dzięki bogatej ofercie usług dodatkowych, Spółka nie ogranicza się jedynie do wyposażenia klubów w sprzęt sportowy, ale pomaga także w organizacji przedsięwzięcia, koordynacji działalności obiektu oraz zapewnia obsługę serwisową sprzętu. Dla tej grupy klientów oznacza to utrzymywanie aktywnych relacji biznesowych poprzez chociażby realizację przeglądów gwarancyjnych i pogwarancyjnych, sprzedaż części zamiennych, ale również dodatkową sprzedaż sprzętu w ramach doposażenia klubu, co w efekcie końcowym przekłada się na dodatkowe przychody firmy. Dodatkowo, od samego początku swojej działalności, Spółka buduje relacje z dużymi Klientami z branży fitness posiadającymi sieć klubów fitness. Podpisane listy intencyjne z kilkoma takimi sieciami fitness w dużym stopniu minimalizują ryzyko pozyskiwania nowych Klientów, gdyż każda z takich sieci w normalnych (*np. bez pandemii i innych tego typu zdarzeń nadzwyczajnych*) warunkach prowadzi inwestycje polegające na budowie i otwarciu co najmniej kilku klubów fitness w roku. Spółka koncentruje się na budowaniu kompleksowej oferty opartej o wysokiej jakości sprzęt i usługi (w tym serwisowe), co pozwala budować wizerunek solidnego i zaufanego dostawcy, a dzięki temu pozyskiwać nowych i utrzymywać dotychczasowych klientów. Ponadto Spółka prowadzi prace nad nową linią maszyn do użytku domowego – działania te mają na celu pozyskanie klientów indywidualnych.

Ryzyko wzrostu podaży sprzętu fitness na rynku wtórnym

W ostatnich dwóch latach prowadzonej przez Spółkę działalności, ryzyko związane z prawdopodobieństwem wzrostu liczby upadłości podmiotów działających w branży fitness (związanych przede wszystkim z pandemią COVID-19), było na podwyższonym poziomie (brak oficjalnych danych branżowych) i wiązało się z podwyższoną podażą sprzętu będącego na wyposażeniu likwidowanych klubów. W wybranych okresach można było zaobserwować podwyższoną liczbę ogłoszeń o sprzedaży takiego sprzętu, co wywierało dodatkową presję na obniżanie cen lub wpływało na oczekiwania większych rabatów przyznawanych przez producentów nowego sprzętu fitness. Obserwując komunikaty płynące zarówno od władz krajów w Europie ale również te wydawane przez WHO (na przełomie 2021-2022), można powiedzieć, że na chwilę obecną sytuacja została uspokojona i wiele branż w tym również branża fitness w szybkim tempie zaczyna odrabiać poniesione straty. Tym samym, Spółka w najbliższym czasie (do końca 2022 r.) nie zakłada zagrożenia związanego ze wzmożoną podażą na rynku wtórnym sprzętu fitness i przewiduje po tym krótkoterminowym zastoju zwiększony popyt na sprzęt fitness (porównywalny z okresem poprzedzającym wybuch pandemii).

14. Kluczowe niefinansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki

Do kluczowych niefinansowych wskaźników efektywności związanej z działalnością jednostki można zaliczyć **wskaźnik % exportu** – informujący o procentowym udziale sprzedaży zagranicznej w całej sprzedaży. Z przedstawionych danych (2018-2021), wynika że Spółka w tym okresie odnotowała znaczące spadki tego wskaźnika z 12% w roku 2018 do 1% w roku 2021. Główną przyczyną takiego spadku była

sytuacja makroekonomiczna wywołana pandemią COVID-19 w ostatnich dwóch latach (2020-2021), która spowodowała spadek zamówień od Klientów z poza Polski, z drugiej strony wpływ na ten wskaźnik miało odpowiednie zwiększenie sprzedaży na rynku krajowym (łącznie poziom sprzedaży nie zmienił się znacząco). Jednak początek roku 2022 i ilość otrzymywanych w tym okresie zapytań dotyczących maszyn z nowej linii OLYMP New Generation, napawa dużym optymizmem jeżeli chodzi o wzrost zainteresowania naszymi produktami przez Klientów zagranicznych i realną możliwością zamiany tych zapytań na konkretne zamówienia. Dodatkowo, Zarząd zaplanował kolejną serię spotkań w roku 2022 z naszymi agentami poza granicami kraju, mającymi na celu naprawę tej sytuacji. Nie bez znaczenia w nadchodzącym czasie będzie także pozyskanie certyfikacji TUV dla sprzętu linii Olymp New Generation, co znacząco zwiększy przewagę konkurencyjne.

15. Dodatkowe wyjaśnienia do kwot wykazanych w sprawozdaniu finansowym

Z uwagi na poniesioną stratę netto, podobnie jak w roku ubiegłym, Zarząd Spółki przeprowadził na dzień 31 grudnia 2021 r. test na utratę wartości niematerialnych i prawnych, w tym wartości firmy oraz znaku towarowego. Wartości niematerialne i prawne stanowią najbardziej istotną pozycję aktywów OLYMP S.A. Z uwagi na zmienne otoczenie makroekonomiczne OLYMP S.A. okresowo weryfikuje przesłanki mogące świadczyć o utracie wartości odzyskiwalnej swojego majątku.

Przeprowadzając wyżej wymieniony test, Zarząd Jednostki oparł się na przygotowanych prognozach wyników finansowych opracowanych na podstawie planowanych na najbliższe lata działań operacyjnych. Prognozy te Zarząd uznał za najbardziej realne do osiągnięcia zarówno w zakresie przychodów jak i kosztów operacyjnych, a także zastosowanej stopy dyskontowej. Na dzień 31 grudnia 2021 r. OLYMP S.A. dokonał analizy przesłanek i zidentyfikował czynniki, które w istotny sposób mogły przyczynić się do zmiany wartości posiadanych wartości niematerialnych i prawnych. Przeprowadzone testy wykazały konieczność dokonania odpisu aktualizującego wartość zorganizowanej części przedsiębiorstwa „sklep fitness” oraz zorganizowanej części przedsiębiorstwa „serwis”, a także brak konieczności dokonania odpisu dla znaku towarowego OLYMP oraz dokumentacji technicznej. Główną przyczyną dokonania odpisów aktualizujących wartość ww. WNiP stanowiła sytuacja makroekonomiczna wywołana pandemią COVID-19. Pandemia wpłynęła negatywnie na sytuację w branży fitness w latach 2020-2021, w tym na wyniki finansowe wygenerowane w tym okresie przez OLYMP S.A. Jednocześnie w przypadku ustania czynników, o których mowa powyżej oraz w przypadku realizacji zakładanych przez nas prognoz finansowych (w tym przede wszystkim dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży oraz powrót do dodatniej rentowności prowadzonej przez OLYMP S.A. działalności, w tym działalności związanej z ZCP „sklep fitness.pl” oraz ZCP „serwis”) odpisy aktualizujące wartość WNiP zawiązane według stanu na 31 grudnia 2021 r. będą mogły zostać odwrócone w kolejnych okresach.

Prezes Zarządu

Poznań, dnia 8 czerwca 2022 r.