

Sprawozdanie zarządu
GEO-TERM POLSKA S.A.
z działalności za 2014 rok



spółka notowana na:

NEW/connect
RYNEK AKCJI GPW

OŚWIĘCIM, 3 CZERWCA 2015 R.

SPIS TREŚCI

1. Informacje ogólne o spółce	3
1.1. Dane teleadresowe.....	3
1.2. Kapitał zakładowy	3
1.3. Organy Spółki.....	3
1.4. Struktura Akcjonariatu.....	4
1.5. Produkty i usługi oferowane przez GEO-TERM POLSKA S.A.	5
2. Informacja o sytuacji majątkowo-finansowej	6
2.1. Opis zdarzeń o istotnym wpływie na działalność jednostki	6
2.2. Zdarzenia, które miały miejsce po zakończeniu roku obrotowego 2014.....	7
2.3. Przewidywany rozwój Spółki	8
2.4. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	8
2.5. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.....	8
2.6. Komentarz do prognoz finansowych.....	9
2.7. Informacja o nabyciu akcji własnych	9
2.8. Informacja o instrumentach finansowych.....	9
2.9. Posiadane oddziały (zakłady)	9
3. Czynniki ryzyka.....	10
3.1. Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju przez Emitenta	10
3.2. Ryzyko związane z sytuacją kadrową Emitenta.....	10
3.3. Ryzyko związane z sezonowością.....	10
3.4. Ryzyko związane z realizowanymi umowami.....	11
3.5. Ryzyko związane z awariami urządzeń wykorzystywanych przez Emitenta.....	11
3.6. Ryzyko związane z awarią pompy ciepła	12
3.7. Ryzyko związane z wizerunkiem Emitenta	12
3.8. Ryzyko związane z prowadzeniem prac budowlanych	13
3.9. Ryzyko związane z brakiem dywersyfikacji dostawców pomp ciepła.....	13
3.10. Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą w Polsce.....	14
3.11. Ryzyko związane z konkurencją.....	14
3.12. Ryzyko związane z wizerunkiem pompy ciepła	15
3.13. Ryzyko dotyczące zmian technologicznych.....	15
3.14. Ryzyko związane z warunkami atmosferycznymi.....	15
3.15. Ryzyko związane z warunkami geologicznymi.....	16
3.16. Ryzyko związane z finansowaniem kapitałem obcym	16
3.17. Ryzyko dotyczące uwarunkowań prawnych w Polsce.....	16
3.18. Ryzyko związane z tempem rozwoju rynku.....	17

1. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE

1.1. Dane teleadresowe

Firma:	GEO-TERM POLSKA
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Oświęcim
Adres:	ul. Chemików 1, 32-600 Oświęcim
Telefon:	(+48) 33 471 19 14
Adres poczty elektronicznej:	biuro@geo-term.pl
Adres strony internetowej:	www.geo-term.pl
NIP:	9540020399
REGON:	272624250
KRS:	0000426336

1.2. Kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy Spółki według stanu na dzień 31 grudnia 2014 r. wynosił 121.155,00 PLN i dzielił się na 1.140.000 akcji serii A oraz 71.550 akcji serii B o wartości nominalnej 0,10 PLN każda.

1.3. Organy Spółki

Zarząd

W 2014 r. skład Zarządu Spółki nie uległ zmianie i przedstawiał się następująco:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Bogdan Dubaj	Prezes Zarządu
Tomasz Matula	Członek Zarządu

Źródło: GEO-TERM POLSKA S.A.

Rada nadzorcza

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej Spółki przedstawia się następująco:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Bartosz Ostafiński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Szymon Bula	Członek Rady Nadzorczej
Jacek Młodawski	Członek Rady Nadzorczej
Mateusz Matula	Członek Rady Nadzorczej
Ewa Dubaj	Członek Rady Nadzorczej

Źródło: GEO-TERM POLSKA S.A.

W 2014 r. miała miejsce 1 zmiana w składzie Rady Nadzorczej. Dnia 20 marca 2014 r. z funkcji członka Rady Nadzorczej został odwołany Pan Krzysztof Machniewicz, a w jego miejsce została powołana Pani Ewa Dubaj.

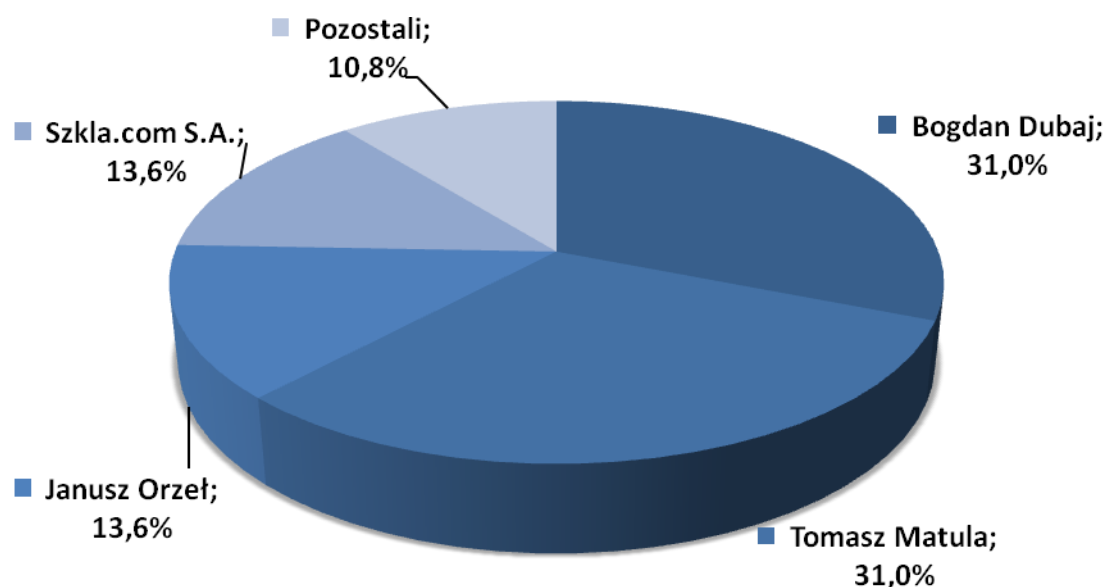
1.4. Struktura Akcjonariatu

Informacja o strukturze akcjonariatu Emitenta na dzień bilansowy oraz dzień sporządzenia raportu rocznego, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających na dzień przekazania raportu, co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu:

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
Bogdan Dubaj	A	375.000	31,0%	375.000	31,0%
Tomasz Matula	A	375.000	31,0%	375.000	31,0%
Janusz Orzeł	A	165.000	13,6%	165.000	13,6%
Szkla.com S.A.	A	165.000	13,6%	165.000	13,6%
Pozostali	A i B	131.550	10,8%	131.550	10,8%
Razem		1.211.550	100,0%	1.211.550	100,0%

Źródło: GEO-TERM POLSKA S.A.

Aktualna struktura kapitału zakładowego Emitenta:



1.5. Produkty i usługi oferowane przez GEO-TERM POLSKA S.A.

Spółka GEO-TERM POLSKA S.A. prowadzi działalność na rynku instalacji pomp ciepła. Wskazana część segmentu rynku określana jest jako rynek odnawialnych źródeł energii – OZE. Głównym przedmiotem działalności Emitenta jest sprzedaż i montaż gotowych węzłów cieplnych pracujących w oparciu o pompy ciepła produkowane przez szwedzką firmę NIBE A.B – europejskiego lidera w przemyśle ciepłowniczym. Zakres świadczonych przez Spółkę usług obejmuje kompleksowy proces realizacji inwestycji: począwszy od powstania koncepcji, poprzez przygotowanie projektów budowlanych i geologicznych, pomoc w uzyskaniu finansowania inwestycji, wykonawstwo i uruchomienie instalacji, aż po opiekę serwisową. Instalacje wykonywane przez Spółkę stanowią w pełni wystarczalne źródło ciepła, jednakże na życzenie klienta mogą współpracować z kolektorami słonecznymi, wszelkiego rodzaju kotłami elektrycznymi, gazowymi, olejowymi, węglowymi oraz kotłami na biomasę.

Przykładowe usługi oferowane przez Spółkę obejmują:

- instalacje z gruntowymi pompami ciepła w budownictwie wielo- i jednorodzinny,
- instalacje z gruntowymi pompami ciepła w budownictwie przemysłowym, hotelowym, sakralnym,
- instalacje z pompami ciepła powietrze/woda,
- wykonywanie własnymi wiertnicami kolektorów gruntowych dla innych instalatorów,

- sporządzanie dokumentacji projektowej instalacji kolektora gruntowego wraz z węzłem cieplnym z pompami ciepła,
- sporządzanie dokumentacji projektowej prac geologicznych w celu wykorzystania ciepła z ziemi.

Na moment sporządzania niniejszego sprawozdania, moc największej zaprojektowanej przez Spółkę instalacji wyniosła 2.300 kW, natomiast największego węzła cieplnego wybudowanego w ramach generalnego wykonawstwa osiągnęła 860kW. Firma pracowała również przy instalacji nietypowych ze względu na rozmiary kolektorów, z których najdłuższy - kolektor poziomy - mierzył 14.330 metrów długości, a największy - kolektor pionowy - uzyskał łączną głębokość odwiertów 7.290 metrów i długość ponad 20.000 metrów.

2. INFORMACJA O SYTUACJI MAJĄTKOWO-FINANSOWEJ

2.1. Opis zdarzeń o istotnym wpływie na działalność jednostki

W roku sprawozdawczym 2014 Zarząd Spółki koncentrował się przede wszystkim na pozyskiwaniu zleceń w zakresie sprzedaży i montażu gotowych węzłów cieplnych pracujących w oparciu o pompy ciepła produkowane przez szwedzką spółkę NIBE A.B. Spółka w 2014 roku, wykonywała koncepcje i projekty instalacji, instalowała pompy ciepła oraz wykonywała wymienniki gruntowe dla pomp ciepła montowanych przez inne firmy nie posiadające specjalistycznego sprzętu wiertniczego. Za wyniki sprzedaży w 2014 roku firma po raz kolejny została nagrodzona tytułem VIP-Partner przyznawanym przez wiodącego dostawcę pomp ciepła spółkę NIBE-Biawar sp. z o.o.

W 2014 roku zakończono pomyślnie prace związane z budową największego w historii Spółki węzła cieplnego o ostatecznej mocy grzewczej 860 kW w Wysowej Zdroju. Wykonanie to zostało nagrodzone wyróżnieniem za najlepszy obiekt referencyjny 2014 roku przez Grupę NIBE i umieszczone w jej europejskim katalogu. Samodzielnie zaprojektowana przez pracowników Spółki, zawierająca oryginalne, nowatorskie rozwiązania w dziedzinie układu pozyskiwania ciepła dla pomp instalacja pomyślnie przepracowała sezon grzewczy 2014/2015 dając inwestorowi już w pierwszym sezonie, wysokie oszczędności w stosunku do poprzedniego systemu zaopatrzenia budynku w ciepło.

Widząc wzrastające zainteresowanie optymalizacją procesów technologicznych w przemyśle ukierunkowaną na wykorzystanie energii odpadowej do jej ponownego wykorzystania Spółka

podjęła współpracę z Fundacją Małopolskie Centrum Transferu Technologii w Krakowie, co powinno zaowocować zwiększeniem portfela zamówień w 2015 roku.

W 2014 roku dzięki posiadaniu jednych z najlepszych w kraju referencji Spółka wystartowała w dwóch znaczących przetargach. Pierwszy ogłoszony przez spółkę Tauron Wydobycie S.A. na wytworzenie ciepłej wody użytkowej dla potrzeb łaźni w Zakładzie Wydobywczym „Sobieski” wspólnie ze spółką DMP System sp. z o.o. z Świętochłowic został wygrany. Fakt ten skutkował podpisaniem umowy na nowatorskie prace warte ponad 1 milion złotych i instalację pomp ciepła o mocy 0,5 MW dla których dolnym źródłem ciepła będzie ciepło pozyskiwane z wód wypompowywanych z pod ziemi w ramach odwadniania kopalni. Drugi przetarg w spółce będącej operatorem dużego ośrodka sanatoryjno-wypoczynkowego pomimo złożenia przez Spółkę najkorzystniejszej oferty został unieważniony z przyczyn leżących po stronie zamawiającego. Prace nad tymi dwoma projektami oraz wymogi formalne stawiane przez umowę podpisaną w związku z wykonywaniem prac w Tauron Wydobycie S.A. spowodowały, że część planowanego przychodu Spółki z IV kwartału 2014 roku musiało zostać przesunięte na 2015 rok.

2014 rok był również rokiem, w którym Spółka zadebiutowała na rynku NewConnect. W dniu 29 października 2014 r. zarząd GPW podjął uchwałę nr 1208/2014 o wprowadzeniu akcji serii B GEO-TERM POLSKA S.A. do Alternatywnego Systemu Obrotu na rynku NewConnect. Pierwsze notowanie akcji Emitenta miało miejsce 6 listopada 2014 r., a kurs na zamknięcie pierwszego dnia notowań wzrósł o 19,3% do 8,35 PLN.

2.2. Zdarzenia, które miały miejsce po zakończeniu roku obrotowego 2014

W okresie od zakończenia roku obrotowego 2014 do momentu sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka prowadziła prace związane z realizacją inwestycji w Tauron Wydobycie S.A. w Jaworznie, rozpoczęła pierwszy etap prac związanych z realizacją zlecenia w obiekcie sakralnym w woj. małopolskim oraz prowadziła prace na różnym etapie zaawansowania u 8 klientów indywidualnych.

Emitent kontynuował również działania zmierzające do pozyskania nowych zleceń. Przygotowywano szereg mniejszych ofert zarówno dla klientów indywidualnych jak i instytucjonalnych oraz 3 nowe koncepcje pod większe inwestycje o łącznej mocy około 0,6 MW, których rozstrzygnięcie przetargowe nastąpi w II kwartale 2015 roku.

Emitent wdrożył również w swojej organizacji procedury mające na celu umożliwienie instalacji paneli fotowoltaicznych u zainteresowanych klientów w celu sprostania wymaganiom programu

PROSUMENT oraz aby wykorzystać w szerszym zakresie spodziewany dynamiczny rozwój rynku OZE w Polsce.

2.3. Przewidywany rozwój Spółki

W roku 2015 planowany jest znaczący rozwój świadczonych usług z uwzględnieniem specyfiki sprzedaży pomp ciepła. Spółka planuje podnieść poziom przychodów i zysku netto szczególnie w sytuacji wprowadzenia dotacji dla klientów indywidualnych dokonujących zabudowy pompy ciepła zarówno w nowo powstających obiektach, jak i w już istniejących szczególnie z uwzględnieniem programu PROSUMENT. Spółka oczekuje również na zwiększenie portfela zamówień od podmiotów z sektora przemysłu zainteresowanych odzyskiwaniem energii z ciepła odpadowego powstającego podczas stosowanych u nich procesów technologicznych.

2.4. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W 2014 r. Spółka nie prowadziła ważniejszych prac z zakresu badań i rozwoju.

2.5. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

W 2014 r. Emitent wygenerował 2.006,6 tys. PLN przychodów ze sprzedaży, co oznacza spadek o 37,9% w ujęciu r/r. Powyższe wynika głównie z faktu przesunięcia się czasu realizacji zleceń od znacznej części klientów z Q4'14 na 2015 r. Pomimo niższych przychodów w 2014 r. Emitent dzięki elastycznej strukturze organizacyjnej zamknął rok obrotowy zyskiem na działalności operacyjnej na poziomie 39,5 tys. PLN oraz zyskiem netto w wysokości 3,6 tys. PLN.

Suma bilansowa Spółki na koniec 2014 r. wzrosła o 2,9% r/r do 2,1 mln PLN. Największy udział w aktywach Spółki na koniec 2014 r. miały należności krótkoterminowe (58,0% aktywów ogółem), co związane jest z sezonowością prowadzonej działalności (większość zleceń rozliczana jest w ostatnich tygodniach roku kalendarzowego). Drugą istotną pozycją w aktywach były zapasy (40,1% aktywów ogółem), co związane jest z kolei z przesunięciem realizacji części zleceń na 2015 r.

W pasywach Spółki największy udział na koniec 2014 r. stanowiły zobowiązania krótkoterminowe (72,8% pasywów ogółem) oraz kapitał własny (27,2% pasywów ogółem). Spółka nie posiada problemów z bieżącą płynnością finansową, a poziom zadłużenia jest aktywnie monitorowany przez zarząd, co potwierdzają wskaźniki analizy bilansu. Wskaźnik płynności finansowej na koniec 2014 r. nie zmienił się względem 2013 r. i wynosił 1,4x, a więc znajdował się na poziomie uznawanym za bezpieczny. Wskaźnik ogólnego zadłużenia na koniec 2014 r. wyniósł 72,8% i był na poziomie porównywalnym do 2013 r. (72,1%).

W poniższej tabeli przedstawiono podstawowe wskaźniki finansowe Emitenta za 2014 i 2013 r.

Nazwa wskaźnika	2014	2013	Formuła wskaźnika
Rentowność na sprzedaży	1,9%	4,3%	Wynik ze sprzedaży / przychody netto ze sprzedaży
Rentowność EBITDA	2,6%	5,0%	Wynik operacyjny powiększony o amortyzację / przychody netto ze sprzedaży
Rentowność zysku operacyjnego	2,0%	4,3%	Wynik operacyjny / przychody netto ze sprzedaży
Rentowność netto	0,2%	2,5%	Wynik netto / przychody netto ze sprzedaży
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	0,6%	27,7%	Wynik netto / wartość kapitałów własnych na początek okresu
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	0,2%	6,3%	Wynik netto / wartość aktywów ogółem na początek okresu
Wskaźnik płynności bieżącej	1,4	1,4	Aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
Wskaźnik rotacji zapasów	149	35	Zapasy x 360 / przychody netto ze sprzedaży
Wskaźnik rotacji należności	215	168	Należności krótkoterminowe x 360 / przychody ze sprzedaży
Wskaźnik rotacji zobowiązań	168	128	Krótkoterminowe zobowiązania nieoprocentowane x 360 / przychody ze sprzedaży
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	72,8%	72,1%	Zobowiązania ogółem / aktywa ogółem

Źródło: GEO-TERM POLSKA S.A.

Na dzień 31 grudnia 2014 r. zatrudnienie w GEO-TERM POLSKA S.A. w przeliczeniu na pełne etaty wynosiło 10,0 osób.

2.6. Komentarz do prognoz finansowych

Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych na 2014 rok.

2.7. Informacja o nabyciu akcji własnych

Spółka nie nabywała w 2014 r. akcji własnych.

2.8. Informacja o instrumentach finansowych

Spółka nie nabywała w 2014 r. instrumentów finansowych oraz nie posiada instrumentów finansowych.

2.9. Posiadane oddziały (zakłady)

Spółka nie posiada oddziałów.

3. CZYNNIKI RYZYKA

3.1. Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju przez Emitenta

Dynamiczny rozwój Emitenta jest ściśle uwarunkowany wieloma czynnikami związanymi z prowadzoną działalnością gospodarczą. Jednym z kluczowych determinantów przyszłej sytuacji finansowo-majątkowej Spółki będzie wyznaczony przez jej Zarząd kierunek rozwoju obejmujący w szczególności zwiększenie mocy produkcyjnych poprzez dokonanie niezbędnych inwestycji sprzętowych, terytorialne rozszerzenie skali działalności oraz przeprowadzenie kampanii promocyjnej Emitenta. W ocenie Spółki realizacja zamierzeń pozwoli na osiągnięcie ponadprzeciętnego tempa rozwoju.

Należy jednak być świadomym faktu, iż strategia Emitenta może ulec zmianie pod wpływem istotnych zdarzeń zarówno w otoczeniu wewnętrznym jak i zewnętrznym przedsiębiorstwa.

3.2. Ryzyko związane z sytuacją kadrową Emitenta

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania pracownikami Emitenta są osoby odznaczające się wysokimi kompetencjami oraz profesjonalizmem w zakresie wykonywanych czynności. W opinii Zarządu Emitenta wykwalifikowany i właściwie współpracujący personel jest jednym z najbardziej istotnych czynników umożliwiających optymalne funkcjonowanie Spółki. Doświadczenie nabyte przez pracowników GEO-TERM POLSKA S.A. w trakcie realizacji licznych zleceń odzwierciedlone jest w kompleksowej obsłudze przedsięwzięć na najwyższym poziomie. W związku z powyższym polityka zatrudnienia Spółki zakłada minimalizację fluktuacji kadry pracowniczej, unikając w ten sposób utraty wykształconych specjalistów znających specyfikę branży oraz kulturę organizacyjną Spółki.

Nie można jednakże wykluczyć, iż pomimo starań Zarządu Emitenta, nie będzie możliwe zachowanie obecnej struktury zatrudnienia w firmie GEO-TERM POLSKA S.A., co może wpłynąć niekorzystnie na funkcjonowanie Spółki, tymczasowo zaburzając jej prawidłowy rytm działania.

3.3. Ryzyko związane z sezonowością

Rynek, na którym działa Emitent, charakteryzuje się znaczącą sezonowością, doskonale widoczną w przychodach osiągniętych przez Spółkę w ujęciu kwartalnym. W dotychczasowej historii Emitenta (ujmując również poprzednika prawnego - Spółkę GEO-TERM POLSKA sp. z o.o.) zdecydowanie najwyższą sprzedaż odnotowuje się w IV kwartale każdego roku. W przypadku dużych inwestycji niezbędne jest wykonanie projektu i prac przygotowawczych,

które zazwyczaj trwają od 3 do 4 miesięcy. Dlatego umowy podpisane w okresie wiosennym realizowane są dopiero jesienią, a zakończenie prac przypada na IV kwartał roku.

Ograniczeniu zjawiska sezonowości służą organizowanie przez Emitenta przy udziale dostawcy pomp (NIBE-BIAWAR Sp. z o.o.) specjalne promocje przypadające na okres I oraz II kwartału roku, czyli okresy cechujące się najniższym poziomem przychodów.

3.4. Ryzyko związane z realizowanymi umowami

Istotnym czynnikiem wpływającym na funkcjonowanie Emitenta jest terminowość realizacji płatności przez odbiorców Spółki. Dotychczasowe doświadczenia Emitenta w zakresie zawierania biznesowych umów wskazują, iż sporadycznie zdarzają się sytuacje, gdy klienci Spółki GEO-TERM POLSKA S.A. nie wywiązują się w pełni z obowiązku dokonania płatności w wyznaczonym terminie, co dotyczy przede wszystkim ostatniej płatności po wykonaniu całości przedsięwzięcia przez Emitenta. Sytuacje takie mogą doprowadzić do pogorszenia płynności Spółki.

W celu minimalizacji wymienionego ryzyka, podpisywane z klientami umowy zostają przygotowywane w ten sposób, aby ostatnia płatność na rzecz Spółki stanowiła nie więcej niż 15-20% całości należności. Dzięki temu nawet w sytuacji, gdy Emitent nie otrzyma należnych środków finansowych od klienta, taka okoliczność nie zaburzy w istotny sposób płynności finansowej Spółki.

Ponadto należy również mieć świadomość, iż w toku realizacji przedsięwzięcia bądź po jego zakończeniu klient może być niezadowolony z przeprowadzonych działań. Emitent jednakże uważa takie ryzyko za niezwykle mało prawdopodobne, gdyż w dotychczasowej historii sytuacja przedstawiona powyżej nie miała miejsca. Co więcej, ukontentowani klienci wielokrotnie polecali Spółkę, a także zlecali kolejne prace w innych swoich obiektach. W związku z faktem, że często wykonywane przez Emitenta inwestycje dotowane są ze środków unijnych lub krajowych, przeprowadzane były kontrole wykonanych prac przez niezależnych ekspertów tych instytucji w celu rozliczenia dofinansowań. Spółka nigdy nie odnotowała żadnych merytorycznych uwag z ich strony dotyczących nienależytej jakości, terminu czy rzetelności wykonanych prac. Nigdy także żadnych zastrzeżeń nie zgłaszali konserwatorzy zabytków czy też konserwatorzy przyrody odbierający wykonane przez Spółkę instalacje.

3.5. Ryzyko związane z awariami urządzeń wykorzystywanych przez Emitenta

Instalacja pompy ciepła (szczególnie głębinowej) wymaga użycia wysoce specjalistycznego ciężkiego sprzętu. Awaria jednego z podzespołów (w szczególności skomplikowanych elementów wiertnic), może nieść ze sobą daleko idące konsekwencje w postaci wysokiego

kosztu naprawy, a także negatywnie wpłynąć na terminowość wykonania prac, negatywnie wpływając na wizerunek Emitenta jako solidnego, rzetelnego przedsiębiorstwa.

Według Spółki awarie sprzętu zdarzają się średnio jeden lub dwa razy w roku, a łączny czas naprawy zwykle nie przekracza kilku dni. Drobne naprawy Emitent stara się wykonywać samodzielnie, natomiast te poważniejsze zleca specjalistycznej firmie, z którą ma podpisaną umowę. Najczęściej awarii ulega sekcja hydrauliczna, węże lub pompy płuczkowe, do których Emitent posiada części zamienne w magazynie, minimalizując przy tym ryzyko długiego oczekiwania na naprawę.

Ponadto w celu minimalizacji ryzyka awaryjności maszyn, Spółka w sposób regularny korzysta z możliwości okresowego remontu parku maszynowego u producenta.

3.6. Ryzyko związane z awarią pompy ciepła

Pompy ciepła uznawane są za urządzenia o długiej żywotności, niemniej jednak z upływającym czasem niektóre elementy ulegają stopniowemu zużyciu. Implementowane przez Emitenta urządzenia grzewcze są skomplikowanymi systemami wykorzystującymi najnowsze zdobycze technologiczne. W związku z tym faktem ciężko jest przewidzieć usterkę spowodowaną błędami konstrukcyjnymi czy też przykładowo powstałą w procesie produkcji. Naprawa elementów pompy ciepła może generować wysokie koszty związane z koniecznością ponownego przeprowadzenia niezbędnych prac budowlanych.

Emitent, aby nie dopuścić do sytuacji uszkodzenia oferowanych urządzeń nabywa produkty u sprawdzonego i renomowanego producenta, dokładnie sprawdzając stan każdej pompy po zakupie. Dodatkowym czynnikiem wykluczającym koszty związane z ewentualnymi usterkami poprodukcyjnymi jest udzielona przez producenta gwarancja, której długość zależy od marki i rodzaju zastosowanej pompy. Emitent dokonuje obecnie instalacji pomp ciepła jednej firmy – szwedzkiego producenta NIBE A.B. Gwarancja udzielana przez tego dostawcę wynosi nawet do 60 miesięcy.

3.7. Ryzyko związane z wizerunkiem Emitenta

Specyfika rynku na którym działa Emitent powoduje, że większość klientów zainteresowanych ofertą Spółki zwraca szczególną uwagę na opinię podmiotu wśród dotychczasowych klientów. W przypadku, gdy wizerunek Emitenta zostanie w pewien sposób nadszarpięty, należy spodziewać się, iż taka sytuacja może być przyczyną spadku zainteresowania jego usługami. Wizerunek firmy jako nieodłączna część każdego przedsiębiorstwa jest dobrem niematerialnym o ograniczonym wachlarzu narzędzi ingerencji, z których jednak Emitent stara się sprawnie korzystać. Przede wszystkim Spółka dba o jak najwyższą jakość wykonywanych prac instalacyjnych, tak aby klienci nie mieli żadnych zastrzeżeń do jakości i sposobu ich wykonania.

3.8. Ryzyko związane z prowadzeniem prac budowlanych

Prace budowlane często charakteryzują się koniecznością ingerencji w środowisko naturalne. Szkody wynikłe z powodu budowy instalacji gruntowych mogą przyczynić się do obniżenia walorów estetycznych poszczególnych miejsc, jak również do poważnych problemów związanych z naruszeniem konstrukcji budynku czy uszkodzeniem ważnego węzła przesyłowego np. prądu czy gazu. Szczególnie ważne jest to w przypadku prac z architekturą zabytkową, która jest bardzo wrażliwa na wszelkie zmiany. Uszkodzenie tego typu obiektu wiąże się z poważnymi konsekwencjami materialnymi (finansowymi) oraz niematerialnymi (w postaci uszczerbku na wizerunku Spółki).

Należy jednakże wskazać, iż Emitent posiada bogate doświadczenie w zakresie przeprowadzania prac budowlanych niezbędnych do instalacji pomp ciepła. Warty podkreślenia jest fakt, że doświadczenie Emitenta obejmuje prace dokonywane zarówno w nowoczesnych budynkach użytkowych, jak również budynkach zabytkowych, co sprawia, iż ryzyko niewłaściwego ich wykonania jest relatywnie niskie. Ponadto pracownicy Emitenta zawsze dążą do zachowania możliwie maksymalnego poziomu ostrożności podczas wykonywanych zadań, aby uniknąć przypadkowej ingerencji w pierwotny stan placu budowy.

3.9. Ryzyko związane z brakiem dywersyfikacji dostawców pomp ciepła

Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu Emitent dokonuje instalacji pomp ciepła jednej firmy – szwedzkiego producenta NIBE A.B. Współpraca wyłącznie z firmą NIBE A.B. jest podyktowana wieloletnim doświadczeniem zebranych podczas wykorzystywania urządzeń trzech różnych producentów. Uwzględniając etapy budowy i montażu węzłów cieplnych oraz prac serwisowych, wykorzystywanie urządzeń szwedzkiego producenta okazało się optymalnym rozwiązaniem. W związku ze współpracą jedynie z firmą NIBE A.B. należy mieć świadomość, iż w przypadku gdy jakość produktów ulegnie pogorszeniu, może dojść do sytuacji spadku reputacji i zmniejszenia zainteresowania ofertą Spółki, a Emitent będzie zmuszony do nawiązania współpracy z innym producentem w celu utrzymania dotychczasowej reputacji podmiotu stosującego jedynie najbardziej skuteczne rozwiązania w zakresie budowy i montażu węzłów cieplnych opartych o wykorzystywanie pomp ciepła.

Emitent w ciągu wielu lat swej działalności miał okazję zapoznać się z urządzeniami innych producentów przy okazji montażu wymienników gruntowych, które współpracują z urządzeniami wszystkich znanych producentów, takich jak Viessmann, Vaillant czy IVT. Kontakt ten pozwala Emitentowi na bieżąco i w praktyce obserwować rynek producentów pomp ciepła. W razie konieczności Spółka wykorzystując zgromadzoną wiedzę dokona wyboru

dotatkowego dostawcy, który zapewni odpowiednio wysoką klasę jakości zgodnie z warunkami rynkowymi.

3.10. Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą w Polsce

Bardzo istotny wpływ na funkcjonowanie Spółki mają globalne uwarunkowania ekonomiczne, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w Polsce. Ewentualne negatywne tendencje makroekonomiczne powodujące zmniejszenie Produktu Krajowego Brutto (PKB) mogą przyczynić się w przyszłości do zmniejszenia popytu na usługi wykonywane przez Spółkę, zmniejszając planowane przychody. Istotne znaczenie odgrywają również inne wielkości ekonomiczne takie jak: poziom inflacji, stopa bezrobocia, wysokość stóp procentowych czy też kursów walutowych.

Należy bowiem zaznaczyć, iż w przypadku niepewnej sytuacji ekonomicznej powstają trudności z realizacją przedsięwzięć spowodowane między innymi utrudnionym dostępem do środków finansowych koniecznych do przeprowadzania inwestycji, a także mniejszą skłonnością do realizacji inwestycji, które nie są na ten moment niezbędne.

3.11. Ryzyko związane z konkurencją

GEO-TERM POLSKA S.A. jest największym w Polsce partnerem NIBE A.B. – szwedzkiego producenta pomp ciepła, pod względem zainstalowanej mocy grzewczej (jako jedna z 20 firm w naszym kraju, Spółka posiada certyfikat VIP Partner NIBE, co jest potwierdzeniem najwyższych kompetencji w zakresie instalacji pomp ciepła tego producenta).

Na rodzimym rynku, oprócz Spółki działa również kilku innych znaczących autoryzowanych wykonawców instalacji wykorzystujących pompy grzewcze, współpracujących z firmą NIBE A.B. Ponadto perspektywiczne prognozy rynku stwarzają możliwość powstania i rozwoju nowych przedsiębiorstw o podobnym profilu działalności. Zwiększona liczba spółek konkurencyjnych może wpływać na konkurencyjność Emitenta względem innych podmiotów, co w konsekwencji może mieć wpływ na jej działalność i wyniki finansowe. Spółka minimalizuje przedmiotowe ryzyko poprzez terminowe wywiązanie się z przyjętych zleceń oraz ciągłe zwiększanie jakości oferowanych przez siebie usług. Ponadto należy mieć na uwadze fakt konieczności certyfikacji instalatorów, która zmniejszy liczbę małych podmiotów wykonujących instalacje nierzetelnie, co tym samym minimalizuje wpływ przedmiotowego czynnika ryzyka na działalność Emitenta.

3.12. Ryzyko związane z wizerunkiem pomp ciepła

Emitent dostrzega, iż działają obecnie na rynku podmioty gospodarcze oraz instalatorzy, którzy nie posiadając odpowiedniego doświadczenia oraz „know-how”, wykonują instalacje w sposób nieodpowiedni, uniemożliwiający wykorzystywanie implementowanych rozwiązań w optymalny sposób, bądź powodujących ich niewłaściwe funkcjonowanie. Efektem braku profesjonalizmu niektórych osób i podmiotów wykonujących instalacje grzewcze z wykorzystaniem pomp ciepła jest utrwalanie negatywnej opinii o pracy tych urządzeń wśród inwestorów budowlanych, co może negatywnie wpłynąć na zainteresowanie ofertą Emitenta. Spółka minimalizuje przedmiotowe ryzyko poprzez konsekwentne budowanie dobrej opinii o oferowanych produktach, a także reputacji całej Spółki poprzez terminowe wywiązanie się z przyjętych zleceń oraz ciągle zwiększanie jakości oferowanych przez siebie usług.

3.13. Ryzyko dotyczące zmian technologicznych

W związku ze wzrostem zapotrzebowania na alternatywne źródła energii nastąpił dynamiczny wzrost innowacyjności w tym sektorze. Przede wszystkim rozwój technologiczny pomp ciepła koncentruje się w obszarze ciągłego doskonalenia wydajności cieplnej, co przekłada się na nieprzerwanie rosnącą konkurencyjność tego typu rozwiązań. Obecnie stosowana technologia w zakresie wytwarzania energii przy wykorzystaniu pomp ciepła jest dobrze znana pracownikom Emitenta, co znajduje odzwierciedlenie we właściwie wykonywanych przedsięwzięciach w zakresie ich instalacji. W sytuacji, gdy na rynku pojawią się nowe produkty z zaimplementowanymi, dotychczas nieznanymi, innowacyjnymi rozwiązaniami, może się okazać, iż pracownicy Emitenta będą zmuszeni odbyć specjalistyczne przeszkolenia, bądź też organizacja zostanie zmuszona do nabycia odpowiedniego sprzętu, niezbędnego do implementacji nowatorskich rozwiązań.

Emitent deklaruje jednak, iż wystąpienie tego rodzaju ryzyka jest marginalne, ponieważ na bieżąco monitoruje branżowe nowinki technologiczne, a pracownicy Spółki dokładają wszelkich starań, aby nowatorskie rozwiązania związane z profilem prowadzonej działalności były im zawsze dobrze znane.

3.14. Ryzyko związane z warunkami atmosferycznymi

Temperatura i warunki atmosferyczne odgrywają ważną rolę w działalności Emitenta. W przypadku trudnych warunków pogodowych, szczególnie mrozu, wykonywanie prac ziemnych i łączeniowych staje się kłopotliwe, a przy temperaturze poniżej -5°C prowadzenie wierceń jest już niemożliwe. Spółka nie ma wpływu na ograniczenie ekspozycji na

przedmiotowe ryzyko, niemniej jednak podejmowane są działania polegające na uwzględnieniu w kalendarzu zleceń potencjalnych warunków pogodowych mogących wystąpić w danej chwili, w celu sprawnego przeprowadzenia prac budowlanych.

3.15. Ryzyko związane z warunkami geologicznymi

Działalność Spółki jest uzależniona od warunków geologicznych (przede wszystkim głębokości odwiertu) napotkanych w trakcie realizacji poszczególnych inwestycji. Wiertnice Emitenta są maszynami relatywnie lekkimi, co utrudnia lub też całkowicie uniemożliwia realizację pewnych przedsięwzięć charakteryzujących się koniecznością dokonania relatywnie głębokich odwiertów. Z szacunków Emitenta wynika, iż w ciągu roku obrotowego Spółka musi z powyższego powodu zrezygnować z realizacji około 5-7 zleceń.

3.16. Ryzyko związane z finansowaniem kapitałem obcym

Spółka częściowo finansuje swoją działalność przy pomocy kapitału obcego, w formie kredytów bankowych oprocentowanych w sposób zmienny. Z uwagi na powyższe istnieje ryzyko, że w przypadku znacznego wzrostu stawek referencyjnych koszty finansowania będą wyższe od zakładanych przez Spółkę, co może wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe Emitenta. Spółka ogranicza to ryzyko poprzez stałą kontrolę poziomu zadłużenia oprocentowanego. Na koniec 2014 roku Emitent posiadał 566,2tys. zł zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek. Udział zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek w ogólnej wartości pasywów Emitenta stanowił na koniec 2014 roku 27,4%, co jest poziomem uznawanym za bezpieczny i jest związany z występującą w obszarze działalności Emitenta sezonowością.

3.17. Ryzyko dotyczące uwarunkowań prawnych w Polsce

Jednym z istotnych czynników wpływających na działalność prowadzoną przez Emitenta są uregulowania prawne. Różne zmiany przepisów prawnych w szczególności dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, prawa budowlanego, prawa podatkowego oraz prawa handlowego, mogą powodować wystąpienie peyoratywnych skutków dla Spółki.

Emitent respektuje wszelkie obowiązujące przepisy prawne, jednakże istnieje ryzyko, iż w wyniku dokonanych zmian prawnych, bądź wprowadzeniu nowych uregulowań, Spółka GEO-TERM POLSKA S.A. może dokonać błędnej interpretacji nowych przepisów, bądź będzie zmuszona do reorganizacji przedsiębiorstwa wymagającej poniesienia określonych kosztów.

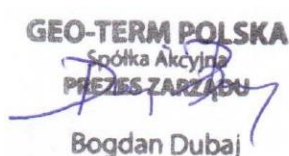
Należy jednakże zaznaczyć, iż dotychczasowe doświadczenie Zarządu Emitenta oraz stale poszerzana i aktualizowana wiedza w zakresie regulacji prawnych pozwala sądzić, iż kwestie prawne nie powinny stanowić istotnej przeszkody we właściwym funkcjonowaniu Spółki.

3.18. Ryzyko związane z tempem rozwoju rynku

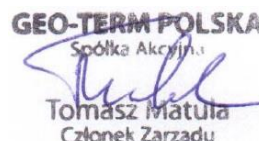
Rynek pomp ciepła jest rynkiem znajdującym się w fazie rozwoju. Szacunkowo 2% - 3% nowopowstałych budynków jest wyposażanych w tego typu urządzenia. Wszelkie prognozy wskazują na wzrost sprzedaży pomp od 10 do nawet 30% rocznie, są to jednak założenia oparte o doświadczenia krajów posiadających większą świadomość ekologiczną, w których branża energetyczna w mniejszym stopniu uzależniona jest od paliw konwencjonalnych. Istnieje ryzyko, iż założenia te mogą się nie sprawdzić na polskim rynku powodując mniejszy progres od zakładanego, spowalniając przy tym wzrost przychodów Spółki. Sytuacja taka może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta, zmuszając go do zmiany strategii działania i poniesienia kosztów obsługi zewnętrznych źródeł finansowania.

Aby uchronić się przed niekorzystnym wpływem tendencji rynkowych Emitent stara się planować swoje posunięcia w sposób jak najbardziej przemyślany, uwzględniając w strategii działania przyszłe scenariusze zachowania rynku.

Oświęcim, 3 czerwca 2015 r.

GEO-TERM POLSKA
Spółka Akcyjna
PREZES ZARZĄDU

Bogdan Dubaj

Bogdan Dubaj

GEO-TERM POLSKA
Spółka Akcyjna

Tomasz Matuła
Członek Zarządu

Tomasz Matuła



GEO-TERM POLSKA S.A.

ul. Chemików 1, 32-600 Oświęcim

tel. +48 71 338 06 80

biuro@geo-term.pl

KRS: 0000426336, NIP: 9540020399, REGON: 272624250