



***Sprawozdanie Zarządu HORTICO Spółka Akcyjna
z siedzibą we Wrocławiu,
za rok obrotowy trwający
od 1 stycznia do 31 grudnia 2012 roku***

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU HORTICO SPÓŁKA AKCYJNA
z siedzibą we Wrocławiu,
za rok 2012**

1. Podstawowe informacje o Spółce

Siedzibą HORTICO S.A. jest Wrocław. Poniżej prezentowane są dane teleadresowe Spółki:

*HORTICO S.A.
ul. Giełdowa 12h
52-437 Wrocław
tel. (071) 334 03 50
fax (071) 364 58 14
www.hortico.pl*

Czas trwania Spółki nie jest ograniczony. HORTICO S.A. działa w branży handlu hurtowego i detalicznego artykułami ogrodnictwa.

2. Sposób powstania HORTICO S.A.

HORTICO S.A. powstała w wyniku połączenia spółek „HORTICO” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą we Wrocławiu i „HORTICO” Zaopatrzenie Ogrodnictwa Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą we Wrocławiu (przed połączeniem tych spółek, HORTICO Sp. z o.o. „połączyła” się z przedsiębiorstwem F.H.U. „AWEX” Andrzej Guszał). Połączenie „HORTICO” Sp. z o.o. i „HORTICO” Zaopatrzenie Ogrodnictwa Sp. z o.o. nastąpiło na podstawie art. 492 § 1 pkt 2) k.s.h. przez zawiązanie nowej Spółki Akcyjnej, na którą przeszedł cały majątek łączących się spółek w zamian za akcje nowo zawiązanej Spółki Akcyjnej.

Połączenie zostało zarejestrowane w dniu 30.06.2008r. przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego. W dniu tym wykreślono także z rejestru łączące się podmioty.

Poniżej dane charakteryzujące HORTICO S.A.:

*HORTICO S.A.
z siedzibą we Wrocławiu, ul. Giełdowa 12H, 52-437 Wrocław
KRS: 0000308997, NIP: PL8942944952, Regon: 020778379,
Kapitał zakładowy: 5.592.045,00 PLN*

3. Organy Spółki

Od dnia wpisania HORTICO S.A. do KRS do dnia 31.12.2012 r. skład organów zarządzających i nadzorczych się nie zmieniał i obejmował:

Zarząd:

*Paweł Kolasa - Prezes Zarządu
Andrzej Guszał - Wiceprezes Zarządu*

W dniu 28 marca 2013 roku Rada Nadzorcza HORTICO S.A. powołała w skład Zarządu Spółki Panią Kingę Kazubowską-Talagą powierzając jej funkcję Członka Zarządu.

Rada Nadzorcza:

*Robert Bender – Przewodniczący Rady
Tomasz Magiera – Sekretarz Rady*

Urszula Bender – Członek Rady

Anna Kolasa – Członek Rady

Łukasz Kononowicz – Członek Rady

4. Wynagrodzenia Zarządu i Rady Nadzorczej

W roku 2012 łączne wynagrodzenie Zarządu (z tytułu powołania oraz premii) wyniosło brutto 538 518,08 zł. Członkowie Zarządu otrzymali odpowiednio:

Paweł Kolasa – Prezes Zarządu: 304 259,04 zł brutto, w tym: 273 000,00 zł z tytułu pełnienia funkcji w Zarządzie i 31 259,04 zł z tytułu umowy o pracę

Andrzej Guszał – Wiceprezes Zarządu: 234 259,04 zł brutto, w tym: 203 000,00 zł z tytułu pełnienia funkcji w Zarządzie i 31 259,04 zł z tytułu umowy o pracę.

Od chwili powstania HORTICO S.A. żaden z członków Rady Nadzorczej HORTICO S.A. nie otrzymuje wynagrodzenia z tytułu prac w Radzie.

5. Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji

Zgodnie ze statutem Zarząd Spółki składa się z 1 do 3 osób. Wspólna Kadencja Zarządu trwa trzy kolejne lata. Liczbę członków Zarządu określa uchwałą Rada Nadzorcza. Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Prezesa Zarządu, a na jego wniosek pozostałych członków Zarządu (za wyjątkiem pierwszego Zarządu, który został wskazany przez akcjonariuszy z chwilą powstania HORTICO S.A.).

Decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego w drodze emisji akcji podejmuje Walne Zgromadzenie, które zgodnie z Kodeksem Sądów Handlowych może upoważnić Zarząd do podjęcia określonych decyzji w zakresie przeprowadzenia emisji.

Zgodnie ze statutem akcje Spółki mogą być umarzane. Zasady, tryb i warunki umorzenia akcji określa każdorazowo uchwała Walnego Zgromadzenia.

6. Akcjonariat

Kapitał zakładowy HORTICO S.A. wyniósł na dzień bilansowy 5.592.045,00 zł. i dzielił się na 11.184.090 akcji (9.384.090 serii A i 1.800.000 serii B) na okaziciela o wartości nominalnej 0,50 zł każda. Wszystkie akcje Spółki są wprowadzone do obrotu na rynku New Connect prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych.

Poniżej zaprezentowano strukturę akcjonariatu Spółki (wg informacji posiadanych przez HORTICO SA na 31.12.2012 r.):

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji i głosów na WZA	% akcji i głosów na WZA
1	Paweł Kolasa - Prezes Zarządu	5 188 213	46,39%
2	Andrzej Guszał - Wiceprezes Zarządu	2 687 665	24,03%
3	Robert Bender - Przewodniczący RN	1 412 544	12,63%
4	Fundusze Zarządzane przez Ipopema TFI (łącznie z Alior SFIO)	966 562	8,64%
5	BZ WBK Inwestycje sp. z o.o.	749 918	6,71%
6	Urszula Bender - Członek Rady Nadzorczej	75 000	0,67%

7	Anna Kolasa - Członek Rady Nadzorczej	3 333	0,03%
8	Inni	100 855	0,90%
RAZEM		11 184 090	100,00%

HORTICO SA zgodnie z raportem bieżącym nr 4/2013 informowała o zmianach w strukturze akcjonariatu w ramach Funduszy zarządzanych przez IPOPEMA TFI. Zgodnie z informacją otrzymaną 14.02.2013 r. od IPOPEMY Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych S.A. z siedzibą w Warszawie - ALIOR Specjalistyczny Fundusz Inwestycyjny Otwarty (dalej „ALIOR SFIO”) zmniejszył zaangażowanie w akcjach HORTICO. IPOPEMA TFI poinformowała Spółkę, iż w transakcjach przeprowadzonych w alternatywnym systemie obrotu w dniu 6 lutego 2013 r., a rozliczonych w dniu 11 lutego 2013 r., udział ALIOR SFIO spadł poniżej progu 5%. Przed ww. zdarzeniem ALIOR SFIO posiadał 627 152 akcji Spółki, stanowiących 5,61 % kapitału zakładowego Spółki, dających 627 152 głosów, co stanowiło 5,61 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Na dzień 14 lutego 2013 r. ALIOR SFIO posiada 196 464 akcji Spółki, stanowiących 1,76 % kapitału zakładowego Spółki, dających 196 464 głosów, co stanowi 1,76 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

7. Opis zasad zmiany statutu i sposób działania Walnego Zgromadzenia

Zmiana Statutu Spółki należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia. Istotna zmiana przedmiotu działalności Spółki może nastąpić bez wykupu akcji. Zmiana ta wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia powziętej większością dwóch trzecich głosów w obecności osób reprezentujących co najmniej połowę kapitału zakładowego.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie powinno się odbyć w ciągu sześciu miesięcy po upływie każdego roku obrotowego. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd z własnej inicjatywy, na wniosek Rady Nadzorczej lub na żądanie akcjonariusza/y reprezentujących co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego. Wniosek Rady Nadzorczej, zawierający stosowne uzasadnienie, winien być złożony Zarządowi na piśmie, najpóźniej na miesiąc przed proponowanym przez Radę terminem Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia. Akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego Spółki mogą żądać zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia i umieszczenia określonych spraw w porządku obrad tego zgromadzenia.

Zasady działania Walnych Zgromadzeń HORTICO S.A. określa „Regulamin Walnego Zgromadzenia HORTICO S.A.”, który został przyjęty uchwałą nr 4/08/2010 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 26.08.2010 r. Zmiana regulaminu Walnego Zgromadzenia wymaga decyzji Walnego Zgromadzenia. Regulamin Walnego Zgromadzenia HORTICO S.A. jest dostępny na stronie internetowej Spółki (www.hortico.pl) w zakładce „STREFA INWESTORA”.

8. Opis kluczowej działalności Spółki

Rynek, klienci i sieć sprzedaży

HORTICO S.A. działa na rynku hurtowej i detalicznej sprzedaży artykułów ogrodnich. Klientami Spółki są profesjonalni producenci (rynek profi) oraz centra i sklepy ogrodnicze i klienci indywidualni (rynek hobby). Spółka skupia swoją działalność w zachodniej i południowej Polsce (głównie we Wrocławiu i okolicach, w Kaliszu i okolicach, w Lublinie i okolicach). Prowadzi także eksport towarów, głównie na Ukrainę, Białoruś i do Rosji. Sieć sprzedaży HORTICO S.A. składa się z:

- hurtowni ogrodniczej we Wrocławiu, ul. Giełdowa 12h,
- hurtowni ogrodniczej w Lublinie, ul. Kasprowicza 98,
- oddziału w Kaliszu, Niedźwiady 1B,
- sklepu ogrodniczego we Wrocławiu, ul. Obornicka 235-237,

- sklepu ogrodniczego Zielone Centrum w Lublinie Jakubowice,
- sklepu ogrodniczego Zielone Centrum w Lublinie, ul. Wyzwolenia 206 A,
- salonu sprzętu ogrodniczego i serwisu we Wrocławiu, ul. Karmelkowa 66,
- boks w hali kwiatowej na terenie DCHRS we Wrocławiu, ul. Giełdowa 12,
- sklepu internetowego e-hortico.pl we Wrocławiu ul. Karmelkowa 66,
- Centrum ogrodniczego Zielone Centrum Galeria Ogrodnicza Wrocław Psary, ul. Główna 1C.

Część placówek handlowych Spółki znajduje się na jej własnych nieruchomościach. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka dysponuje następującymi nieruchomościami:

- nieruchomość budowlana o powierzchni 0,7177 ha, Psary gmina Wisznia Mała na granicy miasta Wrocławia przy drodze krajowej nr 5 (wylot na Poznań za pierścieniem obwodnicy), teren na którym znajduje się Galeria Ogrodnicza Zielone Centrum,
- nieruchomość o powierzchni 0,3100 ha w Psarach, zagospodarowana pod rozbudowę zewnętrznej powierzchni handlowej i ogrodu pokazowego Galerii Ogrodniczej Zielone Centrum,
- budynek hurtowni, ul. Giełdowa 12 H, Wrocław,
- zabudowana nieruchomość o powierzchni 0,3242 ha, Kokanin, gmina Żelazków (oddział w Kaliszu),
- budynek i grunty w Lublinie przy ul. Kasprowicza o powierzchni 0,3160 ha, Hurtownia w Lublinie,
- budynek i działka gruntu o powierzchni 0,1244 ha, Jakubowice Murowane, gmina Wólka (przedmieścia Lublina), centrum ogrodnicze Zielone Centrum,
- działka gruntu o powierzchni 0,0652 ha zabudowana budynkiem gospodarczym posiadająca projekt budowlany i prawomocną decyzję pozwolenia na budowę obiektu handlowego w miejscowości Bielany Wrocławskie,
- lokal niemieszkalny nr 5 przy ul. Dworcowej 3A we Wrocławiu o powierzchni 15,00 m2.

Rynek Spółki odnoszący się do profesjonalnych producentów (profi) obejmuje głównie producentów upraw szklarniowych. Rynek ten po okresie silnego wzrostu w latach 2004 – 2008 osiągnął stabilizację. Głównymi konkurentami Spółki na rynku profi są rodzinne hurtownie działające na obszarach, na których skupia się sprzedaż HORTICO S.A.. Hurtownie te oferują podobną gamę towarów, co HORTICO S.A. lub specjalizują się w sprzedaży określonych towarów, np. nawozów, podłoży lub nasion. HORTICO S.A. buduje swą przewagę konkurencyjną w tym segmencie klientów w oparciu o bardzo dobrą renomę w branży, zaufanie koncernów jako pewnego partnera (dystrybutora) dla ich produktów i dobrą znajomość potrzeb klientów.

Rynek hobby (centra i sklepy ogrodnicze, firmy zajmujące się kształtowaniem terenów zieleni oraz klienci indywidualni) był rynkiem mocno rosnącym w ostatnich latach. Wzrost sprzedaży na tym rynku związany był głównie z rozwojem budownictwa mieszkaniowego i komercyjnego oraz zagospodarowywaniem terenów wokół tego typu inwestycji, jak i wzrostem kultury ogrodniczej społeczeństwa. Głównymi konkurentami HORTICO S.A. na rynku hobby są działy ogrodnicze w sieciach typu DIY („do it yourself”), takich jak Castorama, OBI, Leroy Merlin i Praktiker oraz hurtownie rodzinne lub działające w postaci spółek osobowych lub kapitałowych, w części posiadające własne sklepy ogrodnicze we Wrocławiu, Kaliszu, Lublinie i okolicach. HORTICO S.A. konkuruje z nimi głównie profesjonalizmem obsługi, serwisem i doradztwem dla klientów, gamą oferty handlowej oraz sprawnością logistyczną obsługi.

Eksport na Ukrainę, Białoruś i do Rosji obejmuje głównie podłoża mineralne do produkcji ogrodniczej oraz nawozy. Rynki te są bardzo trudne i z tego powodu stosunkowo słabo spenetrowane przez konkurentów lecz mają duży potencjał rozwoju sprzedaży.

Oferta towarów i usług

Oferta HORTICO S.A. obejmuje szeroki wachlarz środków do produkcji ogrodniczej dla profesjonalnych producentów i klientów hobby, w szczególności:

- nasiona i sadzonki profi,
- nasiona i sadzonki hobby,
- nawozy mineralne,
- podłoża ogrodnicze,
- podłoża mineralne,
- środki ochrony biologicznej,
- folie i włókniny,
- środki i nawozy hobby,
- środki ochrony roślin profi,
- sprzęt ogrodniczy,
- narzędzia ogrodnicze hobby,
- artykuły dla szkółkarzy.

HORTICO S.A. rozwija także własne produkty sprzedawane pod marką własną: HORTISOL (nawozy), HORTISEPT (środki do dezynfekcji), HORTIFLEX (folie), HORTICLIPPER (elementy mocowań roślin), HORTIACID (kwasy), HORTIFOG (nośnik do zabiegów śor) oraz świadczy usługi związane z analizami gleby i wody.

Dostawcy

HORTICO S.A. jest przedstawicielem większości renomowanych producentów środków do produkcji ogrodniczej w zakresie wszystkich grup oferowanych towarów. Spółka oferuje produkty m.in. następujących firm: Grodan (producent podłoży mineralnych); Syngenta Seeds, Vilmorin (hodowcy materiału siewnego); Yara, Scotts, Prayon, Agrecol, Inco Veritas, (producenci specjalistycznych nawozów mineralnych); Stiga, Solo, Etesia, Oleomac (producenci sprzętu ogrodniczego); Kronen, Klamann, Compo, Substral (producenci podłoży organicznych); Fiskars, Bahco (narzędzia ogrodnicze).

9. Istotne zdarzenia wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania

- X jubileuszowe Targi Ogrodnicze HORTICO 2012 organizowane corocznie jako impreza zamknięta dla klientów i dostawców (styczeń 2012).
- Podpisanie umowy szkoleniowej dotyczącej realizacji projektu „Profesjonalne kadry HORTICO S.A. kluczem do sukcesu” w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet VIII Regionalne kadry gospodarki, Działanie 8.1 Rozwój Pracowników i przedsiębiorstw w regionie, Poddziałanie 8.1.1. Wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorców. Projekt ten jest realizowany w terminie styczeń 2012 – lipiec 2013 r. i obejmuje szkolenia dla kadry zarządzającej i pracowników oraz doradztwo w zakresie wykorzystania zasobów odnawialnych źródeł energii.
- Udział w ramach projektu „Rozwój przedsiębiorstwa HORTICO S.A. poprzez eksport” dofinansowywanego przez Unię Europejską w zagranicznych targach Teplichnoje hooiajstvo w Kijowie na Ukrainie (luty 2012) oraz Targach Ogrodniczych HORTUS HUNGARICUS w Budapeszcie na Węgrzech (wrzesień 2012).
- Udział w ramach projektu „Promocja firmy HORTICO S.A. poprzez prezentację oferty przedsiębiorstwa na planowanych imprezach targowo-wystawienniczych” dofinansowywanego przez Unię Europejską w Poznańskich Targach Ogrodniczych Gardenia 2012 (luty 2012), Targach Ogrodniczych EDEN w Lublinie (maj 2012) oraz Międzynarodowych Dniach Ogrodnika w Gołuchowie (wrzesień 2012).
- Organizacja szkolenia zagranicznego dla klientów (listopad 2012).

- Organizacja szkolenia produktowego dla najlepszych szklarniowych producentów warzyw pod osłonami z regionu lubelskiego (grudzień 2012).
- Udział w procesie prywatyzacji Przedsiębiorstwa Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa w Ożarowie Mazowieckim S.A. (Spółka złożyła ofertę wstępną, a następnie ofertę wiążącą, jednak nie została wybrana przez Ministra Skarbu Państwa).
- Sprawne i terminowe rozliczenie dotacji dotyczącej rozwoju eksportu (kwota otrzymanej w 2012 r. refundacji wyniosła 90 116,63 zł) oraz targów krajowych (refundacja w 2012 r. w wysokości 19 411,66 zł).
- Intensywne działania marketingowe mające na celu umocnienie marki Galerii Ogrodniczej Zielone Centrum poprzez wypracowanie pakietu indywidualnych standardów działania dla tego typu obiektów.
- Działania prowadzone w celu pozyskania nowych terenów inwestycyjnych pod kolejne obiekty.
- Prace nad projektem kolejnego obiektu Galerii Ogrodniczej.

10. Przewidywany rozwój jednostki w roku 2013

W roku 2013 HORTICO S.A. będzie koncentrowała się na zwiększeniu skali działalności zarówno na rynku hobby, jak i profi tak poprzez działania organiczne, jak też akwizycję. W zakresie rozwoju projektu pn. „Zielone Centrum – Galeria Ogrodnicza” HORTICO S.A. planuje zakupić nieruchomość niezbędną do budowy przynajmniej jednej Galerii oraz wystąpić o pozwolenie na budowę takiego obiektu. „Zielone Centrum – Galeria Ogrodnicza” ma być nowoczesną (w zamyśle Spółki najnowocześniejszą w Polsce) siecią obiektów handlu detalicznego artykułami ogrodniczymi. Docelowym klientem sieci „Zielone Centrum” będą osoby o średnich i wyższych dochodach, dla których rośliny i ogród stanowią ważny element życia, często są wyrazem ich tożsamości i ważną pasją życiową. Sieć ma wyróżniać jednakowa koncepcja budynków handlowych (estetyczne, przestronne oszklone hale sprzedaży o powierzchni co najmniej 2.500 – 4.000 m²), lokalizacja (atrakcyjne miejsca w miastach o wielkości powyżej 200 tys. mieszkańców z łatwym dostępem dla zmotoryzowanych), koncepcja organizacji oferty handlowej (całoroczna indywidualna obsługa i doradztwo) oraz wizualizacji centrów. Centra będą wyposażone w nowoczesne urządzenia do kontroli klimatu zapewniające optymalne warunki dla przechowywanych roślin i innych towarów oraz komfort dla klientów centrów.

HORTICO SA zamierza także w perspektywie najbliższych kilkunastu miesięcy ubiegać się o notowanie akcji na rynku głównym Giełdy Papierów Wartościowych.

11. Kluczowe informacje dotyczące umowy Spółki z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

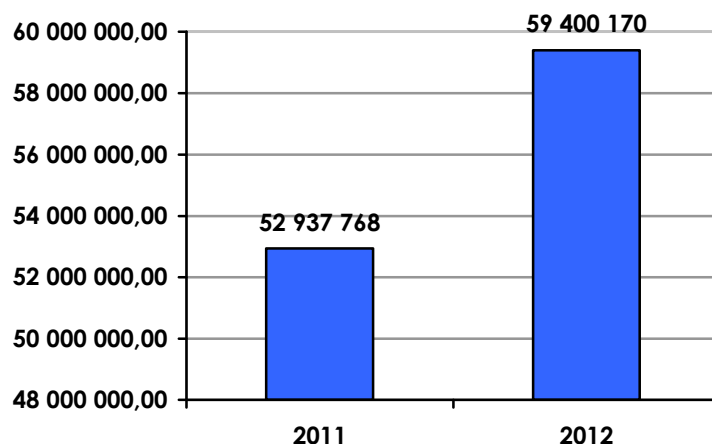
Zgodnie z decyzją Rady Nadzorczej HORTICO SA podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy 2012 jest HLB Sarnowski & Wiśniewski Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu. Stosowna umowa w tej sprawie została zawarta w dniu 28 listopada 2011r. Umowa przewiduje wynagrodzenie za badanie sprawozdania finansowego w kwocie 11.800 zł netto.

12. Aktualna sytuacja finansowa

	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2012 roku	Struktura	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2011 roku	Struktura	Dynamika
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	59 400 170,6	100%	52 937 768,4	100%	112%
Przychody netto ze sprzedaży produktów	2 408 488,4	4%	1 980 370,4	4%	122%
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	56 991 682,2	96%	50 957 398,0	96%	112%
Koszty działalności operacyjnej	57 827 953,5	97%	51 005 552,7	96%	113%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	46 444 299,2	78%	41 061 091,4	78%	113%
Koszt operacyjne	11 383 654,3	19%	9 944 461,3	19%	114%
Zysk (strata) ze sprzedaży	1 572 217,1		1 932 215,7		81%
Pozostałe przychody operacyjne	608 106,6	1%	432 522,1	1%	141%
Pozostałe koszty operacyjne	496 288,9	1%	498 487,2	1%	100%
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	1 684 034,8		1 866 250,6		
Przychody finansowe	752 569,0	1%	509 517,1	1%	148%
Koszty finansowe	278 766,0	0%	817 026,0	2%	34%
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,0	0%	0,0	0%	0%
Podatek dochodowy	451 702,0	1%	340 452,0	1%	133%
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)					
Zysk (strata) netto	1 706 135,8		1 218 289,7		

Przychody netto ze sprzedaży Spółki w roku 2012 wyniosły 59,40 mln złotych. W stosunku do roku 2011 wartość przychodów ze sprzedaży wzrosła o 12%. Sprzedaż towarów za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2012 roku zamknęła się kwotą 56,99 mln złotych, co stanowiło 96% sprzedaży roku bieżącego. Zysk na sprzedaży wyniósł 1,57 mln złotych. Pozostałe przychody operacyjne ukształtowały się na poziomie 0,61 mln złotych, pozostałe koszty operacyjne na poziomie 0,50 mln złotych, przy czym najbardziej znaczącymi elementami tych pozycji rachunku wyników były odpisy aktualizujące należności przeterminowane związane z ostrożną polityką Spółki w tym zakresie. Spółka zamknęła rok zyskiem operacyjnym 1,68 mln złotych i zyskiem netto na poziomie 1,71 mln zł. W stosunku do roku 2011 nastąpił przyrost zysku netto o 0,50 mln złotych.

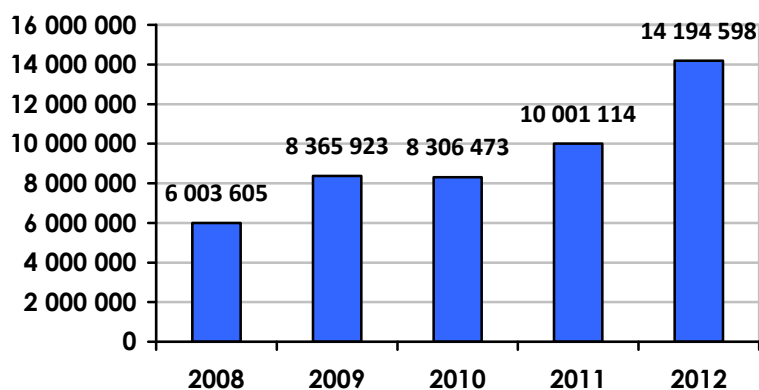
Wartość sprzedaży netto w PLN



Kluczowym faktem, który można było zaobserwować w 2012 roku, był wzrost przychodów ze sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu – roku poprzedniego, przyrost sprzedaży wyniósł 6 .462 mln zł. Zysk netto Spółki wyniósł 1. 706 mln zł, co stanowi wzrost o 40,04 % w stosunku do roku poprzedniego. Wzrost skali działalności Spółki, wskazuje na dalsze dobre perspektywy rozwoju i wzrostu Spółki w wymiarze organicznym. Jednocześnie, dzięki wypracowanym zyskom, zwiększyła się wartość kapitału własnego.

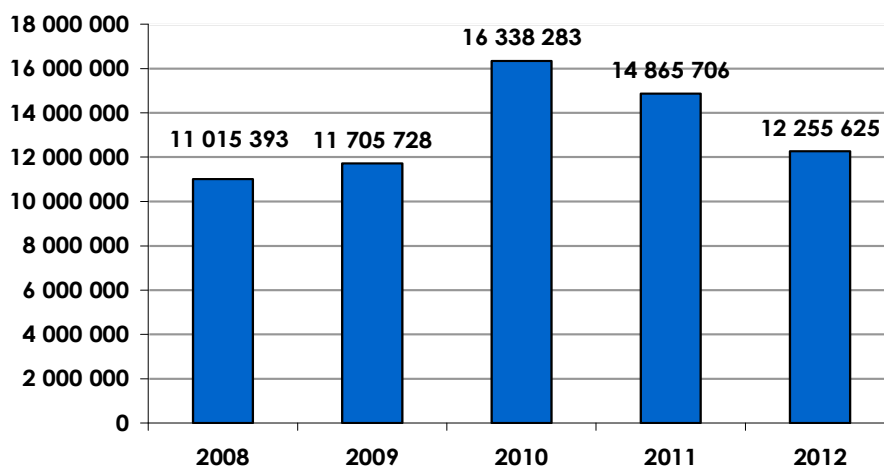
Największy udział w przychodach ze sprzedaży ogółem odnotował Dział Profi, który stanowił 23,9% wartości przychodów. Drugim co do wielkości działem Spółki okazał się Dział Eksportu, który odpowiadał 20,6% przychodów ze sprzedaży w omawianym okresie.

Wartość sprzedaży netto w PLN – Dział Profi



Istotny wpływ na osiągnięcie tak dobrych wyników w roku bieżącym miało również zwiększenie sprzedaży podłoży ogrodniczych z wełny mineralnej, co było możliwe dzięki przygotowaniu bardzo atrakcyjnej oferty i zagwarantowaniu przez Spółkę 100%-owej pewności terminowej dostawy produktów, co z kolei stanowiło największy problem konkurencji.

Wartość sprzedaży netto w PLN - eksport



Wielkość sprzedaży eksportowej w 2012 roku była nieznacznie niższa niż w roku poprzednim, co wynikało z ostrożnej polityki Spółki w zakresie relacji handlowych z kontrahentami z Białorusi, Ukrainy oraz Rosji.

Wartym podkreślenia i istotnym z punktu widzenia analizy kosztów jest to, iż Spółka mając na celu rozwój swojej działalności, wdraża Program Rozwoju Eksportu wiążący się również z ponoszeniem dodatkowych kosztów, które w 2012 roku osiągnęły 110.769,37 zł. W roku 2013 Spółka będzie kontynuowała ekspansję na rynkach ościennych wykorzystując do tego celu doświadczenie i kontakty uzyskane dzięki dotacji unijnej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013 Priorytet VI Polska gospodarka na rynku międzynarodowym Działanie 6.1 Paszport do eksportu Etap II Wdrożenie planu rozwoju eksportu.

Wiersz	Aktywa	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2012 roku	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2011 roku
A	Aktywa Trwałe	12 966 918,80	13 233 999,12
I	Wartości niematerialne i prawne	99 818,18	172 038,94
II	Rzeczowe Aktywa Trwałe	12 514 039,02	12 784 142,84
III	Należności długoterminowe	7 645,60	-
IV	Inwestycje długoterminowe	3 876,00	10 766,34
V	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	341 540,00	267 051,00
B	Aktywa obrotowe	17 858 596,35	21 066 983,80
I	Zapasy	6 879 894,93	7 662 711,98
II	Należności krótkoterminowe	9 592 662,71	9 688 181,53
III	Inwestycje krótkoterminowe	1 296 043,57	3 603 868,09
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	89 995,14	112 222,20
	SUMA AKTYWOW	30 825 515,15	34 300 982,92

Wiersz	Pasywa	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2012 roku	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2011 roku
A	Kapitał (fundusz) własny	13 689 023,14	11 982 887,32
B	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	17 136 492,01	22 318 095,60
I	Rezerwy na zobowiązania	263 965,78	148 801,28
II	Zobowiązania długoterminowe	1 787 081,75	2 251 593,11
III	Zobowiązania krótkoterminowe	12 732 876,19	17 506 973,17
IV	Rozliczenia międzyokresowe	2 352 568,29	2 410 728,04
	SUMA PASYWOW	30 825 515,15	34 300 982,92

Spółka wykazała na dzień 31 grudnia 2012 roku dodatni kapitał własny w kwocie 13.689,0 tys. złotych przy kapitale podstawowym 5.592,0 tys. złotych. Aktywa Spółki to stanowiące 57,93% sumy bilansowej aktywa obrotowe, z czego większość stanowią należności i zapasy towarów handlowych. Znaczącą pozycję w aktywach obrotowych zajmują również inwestycje krótkoterminowe (lokaty bankowe). Aktywa trwałe to 42,07% sumy bilansowej, z czego większość stanowią grunty, nieruchomości. Spółka finansowała działalność bieżącą w roku 2012 przede wszystkim zobowiązaniami krótkoterminowymi względem dostawców, które na dzień bilansowy wynosiły 11 018,4 tys. złotych oraz kredytami, które wynosiły na dzień bilansowy 2 406,3 tys. złotych.

Spółkę obowiązywały na dzień bilansowy umowy kredytowe. Zobowiązanie z tyt. kredytów na dzień 31.12.2012 roku wynosiło:

- Zobowiązanie krótkoterminowe - 619,2 tys. zł,
- Zobowiązanie długoterminowe - 1 787,1 tys. zł.

W stosunku do roku poprzedniego zmalało zaangażowanie kredytów o 23,46 %.

13. Zatrudnienie

	31.12.2012	% do ogółu zatrudnionych
Zatrudnienie ogółem	92	100,00%
Grupy zawodowe		
Zarząd	2	2%
Kierownictwo	14	15%
Administracja	12	13%
Stanowiska robotnicze	64	70%
Płeć		
Kobiety	48	52%
Mężczyźni	44	48%
Wykształcenie		
Wyższe(w tym licencjat)	45	49%
Średnie	30	33%
Zawodowe	12	13%
Podstawowe	5	5%

W stosunku do poprzedniego roku zatrudnienie na dzień 31 grudnia 2012 wzrosło o 4 osoby.

14. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

Działalność prowadzona przez Spółkę naraża ją m.in. na następujące rodzaje ryzyka:

Ryzyko niepowodzenia projektu budowy sieci obiektów pod nazwą Zielone Centrum Galeria Ogrodnicza

Spółka w roku 2011 zakończyła realizację pierwszego z obiektów pn. Zielone Centrum Galeria Ogrodnicza. Pierwsze Zielone Centrum powstało we Wrocławiu. Zamiarem Spółki jest rozbudowa sieci tych obiektów. Pomimo tego, iż w opinii Spółki, projekt ten został przygotowany z należytą starannością i opiera się o realistyczne założenia, nie da się wykluczyć, iż część tych założeń okaże się błędna. Decydujący dla powodzenia projektu, tj. osiągnięcia zadowalającej rentowności, będzie realizowany poziom sprzedaży, a więc liczba klientów i wartość średniego koszyka zakupowego.

Ryzyko spadku marż handlowych

Głównym elementem rywalizacji w branży jest konkurowanie ceną towarów. Ze względu na skalę działalności HORTICO S.A. może z powodzeniem konkurować z podmiotami o podobnym profilu działalności, jednak należy liczyć się z tym, iż w wyniku działań konkurencji Spółka zmuszona będzie obniżyć marżę, co w skrajnym przypadku może doprowadzić do osiągnięcia progu rentowności. HORTICO S.A. stara się minimalizować to ryzyko, dywersyfikując obszary aktywności i kierunki sprzedaży oraz rozbudowując serwis dla klienta i kompleksowość oferty. Uruchomienie kolejnych Zielonych Centrów zwiększy skalę działania przedsiębiorstwa w wysokomarżowym kanale sprzedaży, a dodatkowo pozwoli na zintegrowane zarządzanie zapasami oraz dostawami, a także w ocenie Spółki, istotnie zwiększy pozycję negocjacyjną wobec dostawców.

Ryzyko jakości należności

Znaczna część sprzedaży Spółki realizowana jest z odroczonym terminem zapłaty. Pomimo, iż Spółka monitoruje standing finansowy klientów nie da się wykluczyć, iż część należności nie zostanie spłacona. Aby to ryzyko zminimalizować Spółka aktywnie zarządza limitami kredytu kupieckiego dla poszczególnych klientów oraz stara się zabezpieczać istotne należności poprzez uzyskiwanie zabezpieczeń od klientów.

Ryzyko koncentracji umów i zamówień

W ocenie Zarządu ryzyko koncentracji umów i zamówień pozycjonuje się w Spółce na stosunkowo niskim poziomie. Niemniej jednak udział sześciu największych dostawców Spółki stanowi ok. 48% udziału w całości zakupów. Polityka sprzedaży Spółki polega na utrzymywaniu istniejących relacji handlowych, jak również ciągłym aktywnym pozyskiwaniu nowych partnerów biznesowych, w celu dalszego rozdrobnienia struktury dostawców, jak i odbiorców produktów i usług Spółki. Dodatkowo kierunki sprzedaży są zdywersyfikowane zarówno pod względem geograficznym (eksport i sprzedaż krajowa), jak i segmentowym („profi” i „hobby”), co w ocenie Zarządu Spółki znacznie minimalizuje prawdopodobieństwo zaistnienia powyższego ryzyka. W opinii Zarządu rozwój projektu Zielonych Centrów będzie również istotnie zmniejszał to ryzyko.

Ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe Spółki związane jest głównie z regulowaniem zobowiązań handlowych Spółki w walutach obcych (przede wszystkim w euro). Spółka na bieżąco monitoruje zmiany kursów walut w celu minimalizowania strat z tytułu ujemnych różnic kursowych. Ponadto, w celu zabezpieczenia się przed niekorzystnymi zmianami kursów walut obcych, Spółka stara się zabezpieczać transakcjami forward zobowiązania denominowane w walutach innych niż złoty.

Ryzyko konkurencji

Istotny wpływ na sytuację Spółki mogą wywierać działania podmiotów konkurencyjnych wobec Spółki. Spółka stara się systematycznie wzmacniać przewagę konkurencyjną m.in. poprzez ciągłe podnoszenie kompetencji pracowników, wprowadzanie produktów pod własną marką oraz optymalizowanie oferty produktowej.

Ryzyko związane z utratą kluczowych zasobów ludzkich

W celu zminimalizowania ryzyka związanego z utratą kluczowych zasobów ludzkich w Spółce funkcjonuje program motywacyjny oparty na odroczonych premiach dla kluczowych pracowników Spółki.

15. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Nie dotyczy.

16. Nabycie udziałów (akcji) własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cena nabycia oraz cena sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia

W roku 2012 Spółka nie nabyła akcji własnych.

17. Instrumenty finansowe w zakresie:

- a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka,
- b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń;

Spółka w okresie bilansowym posiadała takie instrumenty finansowe, jak udzielone pożyczki, obligacje, środki pieniężne, należności i zobowiązania z tyt. dostaw i usług oraz zobowiązania z tyt. kredytów. Poza tym Spółka nie posiadała żadnych innych instrumentów finansowych, które wpływałyby na ryzyko kredytowe, zakłóceń przepływów pieniężnych oraz utraty płynności finansowej.

18. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

Zasady ładu korporacyjnego zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym Spółki za rok 2012.

Wrocław, dnia 2013-05-29

Paweł Kolasa – Prezes Zarządu:


HORTICO S.A.
Prezes Zarządu
Paweł Kolasa

Andrzej Guszał – Wiceprezes Zarządu:


HORTICO S.A.
Wiceprezes Zarządu
Andrzej Guszał

Kinga Kazubowska-Talaga – Członek Zarządu:


HORTICO S.A.
Członek Zarządu
Kinga Kazubowska-Talaga