

# MOLIERA2 S.A.

Sprawozdanie Zarządu

**MOLIERA2 S.A.**

(dawniej: Modern Commerce S.A.)

za okres od 1 stycznia 2023 roku  
do 31 grudnia 2023 roku



SPIS TREŚCI

1. Dane organizacyjne .....	3
1.1. Nazwa i siedziba Spółki .....	3
1.2. Kapitał zakładowy .....	3
1.3. Zmiany w kapitale .....	4
1.4. Rada Nadzorcza .....	4
1.5. Zarząd .....	5
1.6. Zmiany w Organach Zarządzających i Nadzorujących Spółki .....	5
1.7. Struktura organizacyjna i zatrudnienie w Spółce .....	76
2. Działalność Spółki .....	7
2.1. Spółka .....	7
2.2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki w okresie sprawozdawczym, a także po jego zakończeniu .....	8
2.3. Przewidywany rozwój Spółki .....	10
3. Sytuacja finansowa .....	11
3.1. Sprzedaż .....	11
3.2. Wyniki finansowe .....	12
3.3. Struktura aktywów i pasywów .....	13
3.4. Źródła finansowania działalności w 2023 roku .....	14
3.5. Główne cele finansowe na rok 2024 .....	14
4. Zarząd Spółki .....	15
5. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń .....	15
5.1. Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych .....	15
5.2. Ryzyko związane z dostępem do nowych marek .....	15
5.3. Ryzyko związane ze wzrostem kosztów marketingowych .....	15
6. Informacja o posiadanych przez Moliera2 S.A. oddziałach .....	16
7. Ocena zarządzania zasobami finansowymi .....	16
8. Instrumenty finansowe .....	16
9. Wpływ skutków COVID-19 oraz rosyjskiej agresji na Ukrainę na Spółkę .....	1716



## 1. Dane organizacyjne

Spółka Moliera2 S.A. (dawniej Modern Commerce S.A., nazywana dalej „Spółka”) prowadziła w pierwszym kwartale 2022 roku działalność operacyjną, polegającą na nadzorze właścicielskim nad rozwojem operacyjnym spółek zależnych: Złote Wyprzedaże S.A., Mamissima Sp. z o.o. oraz ITF Polska & Partners Sp. z o.o. W dniu 1 kwietnia 2022 roku Moliera2 S.A. (pierwotnie: Modern Commerce S.A.) jako podmiot przejmujący połączyła się ze spółkami: Złote Wyprzedaże S.A., ITF Polska & Partners Sp. z o.o. oraz Mamissima Sp. z o.o., posiadając 100% udziału w kapitale zakładowym każdej ze spółek przejmowanych. Połączenia dokonano metodą łączenia udziałów.

### 1.1. Nazwa i siedziba Spółki

Nazwa Spółki: Moliera2 Spółka Akcyjna (dawniej: Modern Commerce Spółka Akcyjna)  
Siedziba: ul. Krucza 16 lok. 22, 00-526 Warszawa  
KRS: 0000354814  
NIP: 522-290-97-94  
REGON: 141 71 83 20

### 1.2. Kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania zarządu z działalności wynosił 42.731.603,60 zł i dzielił się na serie akcji:

Seria A	1 500 000 akcji
Seria B	152 251 akcji
Seria C	5 000 akcji
Seria D	120 000 akcji
Seria E	300 000 akcji
Seria I	101 758 169 akcji
Seria J	2 000 000 akcji
Seria K	13 500 000 akcji
Seria L	26 792 474 akcji
Seria M	12 500 000 akcji
Seria N	15 000 000 akcji
Seria O	148 131 000 akcji
Seria P	42 057 142 akcji
Seria Q	30 000 000 akcji
Seria T	3 200 000 akcji
Seria U	30 300 000 akcji

### 1.3. Zmiany w kapitale

W dniu 2 marca 2023 r. Emitent nabył od ITFPP 12.857.143 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii A wyemitowanych przez Emitenta na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 18 sierpnia 2022 r., za cenę sprzedaży w wysokości 1,8 mln PLN, w celu ich umorzenia lub dalszej odsprzedaży.

W dniu 28 czerwca 2023 r. Zarząd Emitenta podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego, poprzez emisję 3 200 000 akcji zwykłych na okaziciela serii T z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Na mocy podjętej uchwały podwyższono kapitał zakładowy Spółki z kwoty 38.131.603,60 zł do kwoty 38.451.603,60 zł. Podwyższenie kapitału zakładowego dokonane zostało w ramach realizacji programu motywacyjnego przyjętego na podstawie podjętej dnia 30 czerwca 2022 r. uchwały nr 24 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki w sprawie ustanowienia programu motywacyjnego dla menadżerów Spółki opartego na akcjach Spółki.

W dniu 5 października 2023 r., po wyrażeniu zgody przez Radę Nadzorczą, Zarząd Emitenta podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego, poprzez emisję nie mniej niż 1 i nie więcej niż 40.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii U z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Następnie, w dniu 13 grudnia 2023 roku Zarząd Emitenta złożył w formie aktu notarialnego oświadczenie w sprawie wysokości objętego kapitału zakładowego oraz liczby objętych akcji Spółki w ramach przeprowadzonej emisji akcji serii U. Tym samym, kapitał zakładowy Spółki wynosi 41.481.603,60 zł i dzieli się na 414.816.036 akcji. Zmiany zostały zarejestrowane w KRS w lutym 2024 r.

W dniu 29 grudnia 2023 r. Obligatariusz posiadający 1.500 Obligacji serii B Spółki skorzystał z prawa zamiany Obligacji serii B na 12.500.000 Akcji serii M Emitenta. Na skutek zapisania akcji serii M na rachunku papierów wartościowych akcjonariusza w dniu 9 stycznia 2024 r., nastąpiła zmiana wysokości kapitału zakładowego Spółki, który został podwyższony o kwotę 1.250.000,00 zł. Zmiany zostały zarejestrowane w KRS w lutym 2024 r.

Na 31 grudnia 2023 r, kapitał zakładowy wynosił 38.451.604 zł i dzielił się na 384.516.036 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł. Obecny kapitał zakładowy Emitenta wynosi 42.731.603,60 zł i dzieli się na 427.316.036 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja.

### 1.4. Rada Nadzorcza

Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności Spółki, funkcję w Radzie Nadzorczej pełnią odpowiednio:

Łukasz Błażejczyk	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Maciej Tygielski	Członek Rady Nadzorczej
Patrycja Matul	Członek Rady Nadzorczej
Martin Solarski	Członek Rady Nadzorczej
William Ford	Członek Rady Nadzorczej



## 1.5. Zarząd

Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności Spółki, funkcję w Zarządzie pełnią odpowiednio:

Marcin Michnicki	Prezes Zarządu
Piotr Frankowski	Członek Zarządu

## 1.6. Zmiany w Organach Zarządzających i Nadzorujących Spółki

Od 1 stycznia 2023 r. do 4 kwietnia 2023 r. skład Rady Nadzorczej był następujący:

Łukasz Błażejczyk	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Michał Brański	Członek Rady Nadzorczej
Maciej Tygielski	Członek Rady Nadzorczej
Patrycja Matul	Członek Rady Nadzorczej
Martin Solarski	Członek Rady Nadzorczej

Od 5 kwietnia 2023 r. do 25 stycznia 2024 r. skład Rady Nadzorczej był następujący:

Łukasz Błażejczyk	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Michał Brański	Członek Rady Nadzorczej
Maciej Tygielski	Członek Rady Nadzorczej
Patrycja Matul	Członek Rady Nadzorczej
Martin Solarski	Członek Rady Nadzorczej
Hans Oerlemans	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 25 stycznia 2024 r. Pan Michał Brański złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem na dzień 26 stycznia 2024 r. Tym samym, skład Rady Nadzorczej w okresie od 26 stycznia 2024 r. do 4 marca 2024 r. był następujący:

Łukasz Błażejczyk	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Maciej Tygielski	Członek Rady Nadzorczej
Patrycja Matul	Członek Rady Nadzorczej
Martin Solarski	Członek Rady Nadzorczej
Hans Oerlemans	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 4 marca 2024 r. Pan Hans Oerlemans złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem na dzień 5 marca 2024 r. W dniu 5 marca 2024 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie zmian w składzie Rady Nadzorczej, na podstawie której powołano do pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki Pana Williama Forda.

Od dnia 5 marca 2024 do dnia sporządzenia sprawozdania z działalności Spółki skład Rady Nadzorczej wygląda następująco:



Łukasz Błażejczyk	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Maciej Tygielski	Członek Rady Nadzorczej
Patrycja Matul	Członek Rady Nadzorczej
Martin Solarski	Członek Rady Nadzorczej
William Ford	Członek Rady Nadzorczej

Od dnia 23 czerwca 2023, na mocy uchwały nr 37 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, członkowie Rady Nadzorczej pobierają wynagrodzenie w wysokości 2.000,00 złotych brutto za każde odbyte posiedzenie Rady Nadzorczej.

W okresie od dnia 1 stycznia 2023 r. do dnia 4 kwietnia 2023 r. skład zarządu wyglądał następująco:

Marcin Michnicki	Prezes Zarządu
Anna Godlewska	Członek Zarządu
Marta Sawicka	Członek Zarządu

W dniu 5 kwietnia 2023 Pani Marta Sawicka złożyła rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu. Tego samego dnia Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwałę w sprawie powołania do Zarządu Spółki: Pana Piotra Frankowskiego i powierzenia mu funkcji Członka Zarządu Spółki, na okres 5-letniej kadencji, która upłynie 05.04.2028 r.

W okresie od dnia 5 kwietnia 2023 r. do dnia 30 października 2023 r. skład zarządu wyglądał następująco:

Marcin Michnicki	Prezes Zarządu
Anna Godlewska	Członek Zarządu
Piotr Frankowski	Członek Zarządu

W dniu 30 października 2023 roku, Pani Anna Godlewska złożyła rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu z dniem 31 października 2023 roku. Tym samym, od dnia 31 października 2023 r. do dnia sporządzenia sprawozdania z działalności Spółki skład zarządu wygląda następująco:

Marcin Michnicki	Prezes Zarządu
Piotr Frankowski	Członek Zarządu

Do składania oświadczeń w imieniu Spółki upoważnionych jest dwóch członków zarządu działających łącznie bądź jeden członek zarządu działający łącznie z prokurentem.



## 1.7. Struktura organizacyjna i zatrudnienie w Spółce

W okresie, za który sporządzane jest niniejsze Sprawozdanie:

- Spółka prowadziła działalność operacyjną,
- Spółka nie prowadziła badań,
- Spółka nie nabyła akcji własnych,
- Spółka nie posiadała oddziałów (zakładów),
- Spółka nie posiadała instrumentów finansowych w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym.

Na dzień 31 grudnia 2023 w Spółce zatrudnione było łącznie 101 osób na umowę o pracę, na umowę zlecenia i inne.

### Znacząca inwestycja:

Nazwa Spółki	Rebel Tang Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba	00-844, Warszawa, ul. Grzybowska 80/82
KRS	0000841477
NIP	525-282-31-23
REGON	386067597

Moliera2 S.A. na 31.12.2023 r. posiadała 19,34 % udziału w kapitale spółki Rebel Tang Sp. z o.o.

## 2. Działalność Spółki

### 2.1. Spółka

Spółka Moliera2 S.A. prowadzi działalność w zakresie sprzedaży detalicznej odzieży, obuwia oraz akcesoriów marek luksusowych oraz marek premium w ramach sklepów internetowych, w szczególności poprzez domenę [www.moliera2.com](http://www.moliera2.com), jak również w siedmiu stacjonarnych butikach zlokalizowanych w Warszawie, Sopocie, Poznaniu, Katowicach. Moliera2 to jeden z najbardziej doświadczonych sprzedawców i lider sektora dóbr luksusowych online w Polsce, obecny na rynku od ponad 10 lat, przyciągający swoich klientów zróżnicowaną ofertą 38.000 produktów ponad 350 marek, z czego ponad 100 dostępnych na wyłączność, a także wyjątkową obecnością we wszystkich kanałach sprzedaży (omnichannel). Spółka osiągnęła sukces w postaci stworzenia silnej i rozpoznawalnej marki, która cieszy się zainteresowaniem zamożnej i lojalnej grupy użytkowników, co przekłada się na jedną z najwyższych średnich wartości koszyka zakupowego w Polsce. Spółka zamierza dalej rozwijać swoją działalność prowadzoną pod marką Moliera2, w szczególności w zakresie sprzedaży dóbr luksusowych i premium online, w tym celu zbudowała wewnętrzne kompetencje pozwalające kontynuować wzmacnianie obecności w tych kanałach sprzedażowych.

Obecnie Moliera2 S.A. posiada udziały w spółce Rebel Tang Sp. z o.o. (19,34%), która nie podlega konsolidacji, stanowiąc długoterminową inwestycję Spółki. Rebel Tang to dynamicznie rosnąca firma food-tech (food & technology), która tworzy wirtualne restauracje funkcjonujące tylko w formie dostaw do klienta. Koncepcja biznesowa jest

oparta na dedykowanej platformie technologicznej, którą każdy restaurator może w prosty sposób wdrożyć we własnej kuchni. Oferta Rebel Tang to kompleksowe rozwiązanie dla każdego restauratora w Polsce, który chce zwiększyć swoje dochody. Spółka pomaga bardziej efektywnie wykorzystać potencjał posiadanego zespołu i sprzętów w kuchni. Oferuje ona wirtualne marki w formie franczyzy, gotowe do wdrożenia w każdej restauracji. Partnerzy podmiotu otrzymują w pełni przygotowany koncept gastronomiczny - od pełnej obsługi marketingowej, wsparcia technologicznego przez obsługę firm oferujących dowóz jedzenia do pełnego łańcucha dostaw produktów.

## **2.2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki w okresie sprawozdawczym, a także po jego zakończeniu**

Rok 2023 r. w branży fashion obfitował w dalsze wyzwania operacyjne, w tym zwłaszcza dla multibrandowych platform e-commerce (co przy prawie 65% udziale kanału online w sprzedaży Spółki ma istotne znaczenie). Cała branża wciąż pozostawała pod presją wysokiej konkurencji (w tym, coraz bardziej widocznych i konkurujących z krajowymi serwisów zagranicznych), co przy jednoczesnym obserwowalnym powrocie Klienta do sklepów stacjonarnych oraz znacząco zredukowanej skłonności do wydawania dużych sum w segmencie fashion, wymagało ciągłego stania na straży, monitorowania zachowań klientów i rynku, aby zachowując elastyczność, dynamicznie dostosowywać stronę podażową do obserwowanych warunków popytu. Wciąż zauważalny był wzrost wrażliwości cenowej konsumentów zwłaszcza w obszarze online. Spadek wartości pieniądza przyczynił się co prawda do wzrostu średniej wartości koszyka (średnio o 13% rdr, w tym ok 13% w kanale online i ok. 6,5% w offline), aczkolwiek w związku z obniżeniem siły nabywczej pieniądza konsumenci tym bardziej kierowali swoją uwagę ku zakupom online w poszukiwaniu jak najkorzystniejszych cen, w efekcie kupując znacząco mniej produktów. Zauważalna była i wciąż jest znacząco wyższa niż wcześniej aktywność klienta w zakresie porównywania cen oferowanych produktów z konkurencją, przez co również presja na obniżanie marż jest znacząca i nie ustaje. Warto odnotować też istotne skrócenie się okresu sprzedaży w tzw. „pierwszej cenie”, rynek szybciej aniżeli w latach poprzednich startuje z sezonowymi promocjami, co ogranicza czas na wypracowanie wyższych marż. Jednocześnie, co pozostaje w trendzie wzrostowym od co najmniej 2021 r., rośnie cały czas skłonność klienta do zwrotów towarów po zakupie, co wymaga tym większego skupienia się na wypracowaniu efektywnej polityki zarządzania zapasem i kosztami w tym obszarze. W tak niezmiernie konkurencyjnym i wymagającym otoczeniu Spółka koncentruje swoje wysiłki na efektywnej optymalizacji bazy kosztowej w celu doprowadzenia do „break even” i wyjścia na pozytywny wynik operacyjny. W związku powyższym, Spółka aktywnie działała w celu zwiększenia efektywności operacyjnej, jak również wydajności finansowej.

Z jednej strony, jak opisano wyżej, podjęliśmy wytężoną pracę z produktem, ofertą i polityką cenową, z drugiej zaś skupiliśmy się na maksymalnej optymalizacji kosztowej, co w czasach wzmożonej konkurencji, niestabilności gospodarczej oraz wzrostu skłonności do zmniejszania konsumpcji (zwłaszcza w sektorze fashion) i wrażliwości cenowej Klientów, uznaliśmy za jedno z podstawowych działań organizacji.

To, na co jednak należy zwrócić szczególną uwagę, to obszar kosztów podstawowej działalności operacyjnej, nad którego optymalizacją Zarząd Spółki pracował w roku ubiegłym. Dzięki dogłębnej analizie oraz prowadzonej restrukturyzacji zatrudnienia Spółka była w stanie znacząco obniżyć koszty operacyjne prowadzonej działalności.

Spółka realizowała proces renegocjacji umów z domami mody w celu wypracowania korzystniejszych warunków handlowo-finansowych, w celu poprawy płynności finansowej, a jednocześnie posiadania w ofercie dużej ilości marek na „wyłącznieść”.



Jednocześnie Zarząd przeprowadzał projekty mające na celu przebudowę kluczowych procesów w organizacji, zmierzające do ich automatyzacji i optymalizacji.

Niezmiernie istotne jest, że w wyniku działań zarządu Moliera2, prowadzonych od 1 maja 2022 całkowicie zredukowane zostały zobowiązania warunkowe zabezpieczone na majątku Spółki, która była pierwotnie zobowiązana do zapłaty kwoty w wysokości 40.000.000,00 zł wynikającej z tytułu Opcji Put określonej w Umowie Inwestycyjnej podpisanej w dniu 19 maja 2021 pomiędzy Moliera2 a spółką IT Fashion Polska Properties sp. z o.o. W dniu 2 marca 2023 r. Spółka nabyła od IT Fashion Polska Properties sp. z o.o. 12.857.143 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii A za cenę sprzedaży w wysokości 1,8 mln PLN, w celu ich umorzenia lub dalszej odsprzedaży (ujęte w rachunku przepływów pieniężnych w innych wydatkach finansowych). A następnie, w dniu 13 kwietnia 2023 roku zawarto kolejne porozumienie z IT Fashion Polska Properties sp. z o.o. potwierdzające całkowite wykonanie przez Spółkę zobowiązań wynikających z ugody. Zawarcie przedmiotowego porozumienia było możliwe w związku z faktem nabycia od ITF Properties przez podmiot trzeci – spółkę Probatas sp. z o.o. – 37.142.857 imiennych warrantów subskrypcyjnych serii A. W konsekwencji tego zdarzenia Spółka definitywnie zakończyła rozliczenia związane z zobowiązaniami wobec ITF Properties z tytułu Ugody. Dzięki zamknięciu w/w rozliczeń obecnie Zarząd może skupić się w 100% na ostatnich porządkach po stronie operacyjnej, które pozwolą Spółce na efektywność operacyjną (pozytywną EBITDA) w 2024 r.

Zabezpieczając podstawy do dalszych strategicznych działań, 5 kwietnia 2023 r. w ramach posiedzenia Nadzwyczajnego WZ Akcjonariuszy, podjęto uchwałę nr 4 w sprawie emisji obligacji zamiennych na akcje serii S oraz warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego o nie więcej niż 4.000.000 zł (obligacje zostaną wyemitowane do dnia 31 grudnia 2023 r., a prawo do objęcia akcji przysługiwać będzie obligatariuszom do 31 grudnia 2025 r. za cenę emisyjną 0,21 zł za jedną akcję). Dodatkowo, w ramach kolejnej uchwały nr 5 upoważniono Zarząd do podwyższenia kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego o kwotę nie wyższą niż 5.000.000 zł. Zakłada się, że 10.000.000 z 50.000.000 możliwych do wyemitowania akcji będzie przeznaczonych na realizację programu motywacyjnego dla wybranych kluczowych Menedżerów Spółki.

W dniu 28 czerwca 2023 r., Zarząd Moliera2, po wyrażeniu zgody przez Radę Nadzorczą, podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego poprzez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii T z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. 7 lipca 2023 r. dokonano zamknięcia subskrypcji akcji serii T, przydzielając odpowiednią ilość akcji czterem osobom z organizacji, z czego dwie były członkami zarządu Spółki na dzień objęcia.

Ponadto, chcąc zapewnić Spółce środki na efektywne operacje, co zostało również uwzględnione jako element planu strategicznego oraz budżetu 2023, diskutowanego z inwestorami i instytucjami finansowymi, Zarząd podjął kolejną uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w granicach kapitału docelowego, z wyłączeniem prawa poboru, i w sprawie zmiany Statutu Spółki. Podwyższenie kapitału zakładowego zaplanowano poprzez emisję nie mniej niż 1 i nie więcej niż 40.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii U, o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Emisja ta została przeprowadzona w drodze subskrypcji prywatnej zgodnie z art. 431 § 2 pkt 1) Kodeksu spółek handlowych. Do 31.10.2023 zostały podpisane umowy na objęcie akcji przez 7 podmiotów na łączną kwotę 3.030.000 zł.



Zawarty został aneks do umowy kredytowej z mBank SA z siedzibą w Warszawie, na mocy której Bank przedłużył linię elastycznego kredytu odnawialnego na kwotę 6.840.0000 zł do dnia 29.04.2024 roku z miesięczną redukcją zadłużenia w wysokości 200.000 zł

W dniu 29 grudnia 2023 r. Obligatariusz posiadający 1.500 Obligacji serii B Spółki skorzystał z prawa zamiany Obligacji serii B na 12.500.000 Akcji serii M Emitenta, składając oświadczenie o zapisie na Akcje serii M z zachowaniem terminów określonych Warunkami Emisji Obligacji. Złożenie oświadczenia o zapisie na Akcje M w ramach kapitału warunkowego spowodowało wygaśnięcie roszczenia tego obligatariusza o wykup Obligacji serii B. Odsetki od Obligacji serii B, które nie podlegały zamianie, zostały w dniu 29 grudnia 2023 roku wypłacone Obligatariuszowi. Z chwilą zapisania akcji serii M na rachunku papierów wartościowych (dniem 9 stycznia 2024 r.), kapitał zakładowy Spółki został podwyższony o kwotę 1.250.000,00 zł, tj. z kwoty 38.451.603,60 do kwoty 39.701.603,60 zł. i dzieli się na 397.016.036 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł.

W związku z koniecznością dalszego dofinansowania spółki oraz wzmocnienia jej bilansu dnia 5 marca 2024 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy spółki podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii V nie więcej niż 150.000.000 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł, cena emisyjna zostanie opłacona wkładami pieniężnymi, z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy.

Dnia 20 marca 2024 r. zostały podpisane aneksy do umów kredytowych ING Bank Śląski SA na mocy, których bank przedłużył kredyt w rachunku bankowym w kwocie 6.150.000 zł z miesięczną redukcją mając na celu obniżenie ekspozycji do kwoty 4.550.000 zł na koniec okresu finansowania, który został przedłużony do dnia 30 listopada 2024 roku z zastrzeżeniem możliwości przedłużenia trwania umowy, przy założeniu utrzymania przez Emitenta wskaźników EBITDA określonych między stronami poziomach, jak również do utrzymania w mocy drugiej linii kredytowej w mBank S.A. oraz przedłużył kredyt obrotowy w formie linii odnawialnej w kwocie 2.500.000 zł do dnia 30 listopada 2024 r. Dodatkowo w związku z wydłużeniem umowy Kredytu przedłużona została gwarancja udzielona przez Bank Gospodarstwa Krajowego w kwocie 4.920.000,00 PLN, stanowiącej 80% przyznanej kwoty Kredytu na okres kredytowania wydłużony o 3 miesiące, tj. do dnia 28 lutego 2025 r.

Dnia 26 kwietnia 2024 r została przedłużona umowa kredytowa z mBank SA mocy której bank przedłużył kredyt odnawialny w kwocie 5.520.000 zł z miesięczną redukcją 200.000 zł do dnia 13 grudnia 2024 r z zastrzeżeniem możliwości przedłużenia.

### **2.3. Przewidywany rozwój Spółki**

Nasz celem jest, aby Moliera2 stała się liderem na rynku marek luksusowych dla wymagającego, zamożnego konsumenta, który podąża z duchem czasu. Dokonujemy selekcji marek do naszego portfolio, które będą spełniać oczekiwania naszych klientów.

W roku 2024 planujemy działania mające na celu zwiększenie efektywności naszych działań marketingowych poprzez współpracę z istniejącymi markami oraz pozyskiwanie nowych marek luksusowych, ze szczególnym uwzględnieniem tych, które będą dostępne wyłącznie u nas.



Naszym głównym celem biznesowym na 2024 rok jest doskonała dbałość o doświadczenia omnichannelowe naszych klientów, jednocześnie dążąc do zwiększenia efektywności i poprawy rentowności naszego modelu biznesowego.

W roku 2024 skupimy się na ciągłym doskonaleniu efektywności operacyjnej oraz optymalizacji w ramach nowej struktury organizacyjnej. Nasze działania będą skoncentrowane na digitalizacji i automatyzacji procesów biznesowych oraz zwiększeniu efektywności kluczowych procesów w organizacji.

Będziemy podejmować działania mające na celu wzrost marży operacyjnej i rentowności firmy, przy jednoczesnym budowaniu odpowiednio dopasowanego do potrzeb naszych klientów zapasu kolekcji. Skupimy się na odpowiednim doborze asortymentu, który umożliwi zaspokojenie wymagających potrzeb zakupowych naszych konsumentów.

Przy jednoczesnej ewolucji kanałów dystrybucji będziemy dążyć do poprawy naszych kluczowych wskaźników efektywności operacyjnej (głównie % udziału kosztów logistyki, czy % udziału kosztów marketingu (w tym performance marketingu do sprzedaży głównie online)), dążąc jednocześnie do wzrostu bazy naszych lojalnych klientów (w tym konwersji, frekwencyjności i retencji), zwiększania średniego koszyka zakupowego, przy jednoczesnej próbie powrotu do wyższych aniżeli w ostatnich miesiącach roku 2023 marż brutto celem podniesienia masy marży i zapewnienia zyskowności biznesu. Będzie to oznaczało konieczność gruntownej rewizji polityki cenowej i ustalenia długoterminowej strategii w tym obszarze. Planujemy wykorzystać do tego działania z zakresu data science i AI, które poprawią naszą efektywność decyzyjną. Kontynuowane będą również renegocjacje warunków handlowych z markami (zarówno obecnymi, jak i nowopozyskiwanymi) zarówno w kontekście cen zakupu, jak i terminów płatności poprawiających efektywność kapitału pracującego i płynność organizacji. Działania te mają przyczynić się do wzrostu możliwości skalowania biznesu oraz poprawy rentowności na poziomie EBITDA.

Zarząd nie przewiduje w 2024 roku zagrożeń dla działalności Spółki i ocenia ryzyko ewentualnych niekorzystnych zmian na rynku jako niskie. W związku z perspektywą intensywnych działań w celu dotarcia do nowej grupy klientów i zdywersyfikowania oferty asortymentowej Zarząd ocenia perspektywę dalszego funkcjonowania Spółki jako pomyślną i będzie kontynuował działania mające na celu zwiększenie wartości Spółki.

### **3. Sytuacja finansowa**

#### **3.1. Sprzedaż**

Działalność spółki Moliera2 S.A. (wcześniej Modern Commerce S.A.) opierała się przede wszystkim na handlu detalicznym odzieżą z segmentu luksus i premium, prowadzonym poprzez portale internetowe (65% biznesu) oraz sklepy stacjonarne (35%).

Polska jest właściwie jedynym istotnym rynkiem, na którym Spółka w 2023 r. osiągała przychody ze sprzedaży. Spółka prowadzi sporadyczną sprzedaż swoich produktów w kanale online w Czechach i Słowacji. W żadnym z tych krajów osiągnięte przychody nie są znaczące.

W strukturze przychodów Spółki dominuje sprzedaż detaliczna, tj. żaden z klientów nie przekroczył 10% udziału w przychodach ze sprzedaży, stąd nie jest prezentowana informacja o głównych Klientach.

Okres od stycznia do grudnia 2023 r. zamknął się obrotem 87.453.802,17 zł, a więc spadkiem o 30% rdr. Przy tym, o 7 p.p. w ujęciu rocznym. Marże utrzymane zostały



średnio 2p.p. wyżej w sezonie wiosenno - letnim i ok. 3 p.p. w jesienno - zimowym. Natomiast, z uwagi na znacząco niższy średni zapas produktów (mniejszy o ok. 20% rdr), będący konsekwencją działań restrukturyzacyjnych podjętych w Spółce po połączeniu, zmierzających do wyczyszczenia i uporządkowania brand mix'u, dostosowując go do zgłaszanego popytu Klientów, a dodatkowo wypracowania i ustabilizowania warunków handlowych z domami mody oraz zoptymalizowania bazy kosztowej w celu zbudowania solidnego fundamentu pod długoterminowe skalowanie biznesu, masa marży spadła o 19% w ujęciu rocznym. Jednocześnie, Spółka zrealizowała założenie o uzdrowieniu struktury zapasów, znacząco ją odświeżając.

### 3.2. Wyniki finansowe

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat za 2023 rok:

	<b>PLN '000</b>
Przychody ze sprzedaży	87.454
Koszty działalności operacyjnej	98.534
<b>Strata brutto na sprzedaży</b>	<b>(11.080)</b>
Pozostałe przychody operacyjne	915
Pozostałe koszty operacyjne	5.277
<b>Strata na działalności operacyjnej</b>	<b>(15.442)</b>
Przychody finansowe	85
Koszty finansowe	1.614
<b>Strata przed opodatkowaniem</b>	<b>(16.971)</b>
Podatek dochodowy	0
Podatek odroczony	0
<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>(16.971)</b>

### 3.3. Struktura aktywów i pasywów

	Stan na 31.12.2023 PLN'000	Struktura 31.12.2023 %	Stan na 31.12.2022 PLN'000	Struktura 31.12.2022 %
Aktywa trwałe	8.283	17.91%	10.008	14.53%
Aktywa obrotowe	37.957	82.09%	58.885	85.47%
<b>Aktywa razem</b>	<b>46.240</b>	<b>100,00%</b>	<b>68.863</b>	<b>100,00%</b>
Kapitał własny	13.505	29.21%	25.770	37.42%
Zobowiązanie długoterminowe	544	1.18%	4.276	6.21%
Zobowiązania krótkoterminowe	30.851	66.72%	36.431	52.90%
Rezerwy na zobowiązania	397	0.86%	1.047	1.52%
Rozliczenie międzyokresowe	943	2.04%	1.339	1.94%
<b>Pasywa razem</b>	<b>46.240</b>	<b>100,00%</b>	<b>68.863</b>	<b>100,00%</b>

Struktura aktywów spadła rdr o blisko 30%. Spowodowane jest to wyprzedają zapasu towarów (spadek o 24%) oraz redukcją zakupów nowych towarów.

Wskaźnik	Definicja	Wartość na 31.12.2023	Wartość na 31.12.2022
	Aktywa obrotowe		
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej I stopnia	Zobowiązania bieżące	<b>119.38%</b>	<b>155.82%</b>
	Aktywa obrotowe - zapasy		
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej II stopnia (szybki)	Zobowiązania bieżące	<b>14.09%</b>	<b>26.53%</b>
	Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne		
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej III stopnia	Zobowiązania bieżące	<b>7.43%</b>	<b>14.75%</b>

W ujęciu statycznym, zarówno na dzień 31.12.2023, jak i w analogicznym okresie roku poprzedniego sytuacja majątkowa i struktura bilansu Spółki była poprawna.

<b>Wskaźnik</b>	<b>Definicja</b>	<b>Wartość na 31.12.2023</b>	<b>Wartość na 31.12.2022</b>
Obciążenie aktywów zobowiązaniami	$\frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}}$	<b>67.90%</b>	<b>59.11%</b>
Pokryciem aktywów ogółem kapitałami własnymi	$\frac{\text{kapitały własne + rezerwy}}{\text{aktywa ogółem}}$	<b>30.07%</b>	<b>38.94%</b>
Pokryciem aktywów trwałych kapitałami własnymi	$\frac{\text{kapitały własne + rezerwy}}{\text{aktywa trwałe}}$	<b>167.84%</b>	<b>267.96%</b>

Struktura pasywów uległa zmianie w wyniku zmniejszenia zaangażowania kapitału dłużnego, będącego głównie wynikiem spłaty zaciągniętych kredytów służących finansowaniu bieżącemu biznesu w celu zapewnienia jego efektywnego wzrostu i skalowalności.

Biorąc pod uwagę specyfikę działalności gospodarczej, która ogranicza możliwość pełnego sfinansowania zapasów poprzez zobowiązania handlowe, głównie ze względu na sezonowość i potrzebę zaopatrzenia się w towar na przyszły sezon ponad rok wcześniej, ważne jest, aby zrozumieć, że Spółka, dążąc do rozwoju i poszerzania oferty dla klientów, będzie szukać różnych form finansowania długoterminowego, co może skutkować wzrostem udziału takiego finansowania w jej strukturze kapitałowej.

### 3.4. Źródła finansowania działalności w 2023 roku

Głównymi źródłami finansowania działalności Spółki w 2023 roku były bieżące wpływy z działalności gospodarczej – sprzedaż kolekcji oraz zaciągnięte w celu sfinansowania zakupu produktów, kredyty krótkoterminowe. Nie zidentyfikowano przesłanek mogących świadczyć o możliwości utraty płynności finansowej biznesu w najbliższej przyszłości, obejmującej okres kolejnych co najmniej 12 miesięcy.

### 3.5. Główne cele finansowe na rok 2024

Na 2024 r. planowane są działania zmierzające do zwiększenia efektywności działań marketingowych we współpracy z markami, jak również dalsze pozyskiwanie marek luksusowych ze szczególnym uwzględnieniem marek na wyłączność.

Planowana jest kontynuacja rozwoju oferty w nowych kategoriach i markach, na które zgłaszają popyt nasi klienci, jak też działania zmierzające do pozyskania nowego klienta oraz wzrostu marży operacyjnej i rentowności Spółki. Nacisk położony został na optymalne zatowarowanie w zakresie kolekcji wiosna-lato i jesień-zima 2024 i efektywne zarządzanie zapasami magazynowymi, w tym polityką cenową, trafnie odpowiadając na potrzeby klienta zarówno w sklepach stacjonarnych, jak i online.

## 4. Zarząd Spółki

W 2023 w skład Zarządu wchodził:

Pan **Marcin Michnicki - Prezes Zarządu** - od 01.01.2023 do 31.12.2023  
Pani **Anna Godlewska - Członek Zarządu** - od 01.01.2023 do 30.10.2023  
Pani **Marta Sawicka - Członek Zarządu** - od 01.01.2023 do 05.04.2023  
Pan **Piotr Frankowski - Członek Zarządu** - od 05.04.2023 do 31.12.2023

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w skład Zarządu wchodzi:

Pan **Marcin Michnicki**            **Prezes Zarządu**  
Pani **Piotr Frankowski**        **Członek Zarządu**

## 5. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń

### 5.1. Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Moliera2 jest bezpośrednio narażona na działalność konkurencyjną firm oferujących sprzedaż odzieży za pośrednictwem serwisów internetowych oraz w sklepach stacjonarnych. Ryzyko to jest jednak stosunkowo niskie, ze względu na koncentrację sprzedaży Spółki w sektorze rynku marek luksusowych, gdzie liczba bezpośrednio konkurujących ze sobą podmiotów jest względnie ograniczona. Pozycja w branży zależna jest od takich czynników, jak warunki handlowe wynegocjowane z markami (posiadanie w ofercie marek na „wyłączność”, co Spółka zamierza systematycznie zwiększać), dostosowanie oferty do oczekiwań klientów, w tym dywersyfikacja oferty (planowane są działania w celu poszerzenia i zroźnicowania oferowanego asortymentu dóbr luksusowych jako odpowiedź na zgłaszane potrzeby Klienta) oraz jakość oferowanych produktów oraz obsługa Klienta.

Spółka stara się minimalizować wskazane ryzyko poprzez systematyczną analizę otoczenia konkurencyjnego oraz konsekwentną realizację przyjętej strategii rozwoju w oparciu o posiadane i sukcesywnie rozbudowywane przewagi konkurencyjne.

### 5.2. Ryzyko związane z dostępem do nowych marek

Znaczącym ryzykiem prowadzenia sprzedaży w sektorze marek luksusowych jest ograniczona ich dostępność. Spółka stara się minimalizować to ryzyko poprzez nawiązywanie długoterminowych partnerskich relacji z domami mody oraz poprzez współpracę ze światowej klasy ekspertami z branży.

### 5.3. Ryzyko związane ze wzrostem kosztów marketingowych

Moliera2 S.A. jest narażona na ryzyko wzrostu kosztów marketingowych, będących istotną grupą kosztów operacyjnych służących rozwojowi biznesu (zwłaszcza w kanale online). Chcąc generować wyższą dynamikę sprzedaży zmuszona jest do silnej penetracji rynku, co często przekłada się na wzrost kosztów marketingowych, w tym performance marketingowych. Spółka minimalizuje to ryzyko poprzez strategię kreacji rynku oraz stałe lojalizowanie klienta. Spółka na bieżąco monitoruje skuteczność prowadzonych kampanii kierując strumień wydatków na narzędzia najbardziej efektywne.



## **6. Informacja o posiadanych przez Moliera2 S.A. oddziałach**

Na koniec 2023 roku Spółka posiadała 7 salonów sprzedażowych w formie stacjonarnej:

1. Warszawa, ul. Moliera 2
2. Warszawa, ul. Moliera 2/4
3. Warszawa, ul. Hoża 1
4. Warszawa, ul. Plac Trzech Krzyży 3 (monobrand Philippa Pleina)
5. Sopot, ul. Bohaterów Monte Casino 26
6. Katowice, ul. Uniwersytecka 13
7. Poznań, al. Marcinkowskiego 10

W związku z szeroko zakrojoną reorganizacją zmierzającą do zwiększenia efektywności biznesowej, postanowiono o zamknięciu salonu w Zakopanem.

## **7. Ocena zarządzania zasobami finansowymi**

Zarząd ocenia, że sytuacja finansowa Spółki w 2023 była względnie stabilna i taka pozostaje również po zakończeniu okresu sprawozdawczego.

Linie kredytowe zostały przedłużone, elastyczny kredyt odnawialny w wysokości 6 mln zł w mBank SA do 29 kwietnia 2024 oraz w marcu 2024 na kolejny okres finansowania linia kredytową w wysokości 6 mln zł w ING Bank Śląski S.A.

## **8. Instrumenty finansowe**

Instrumenty finansowe posiadane przez Spółkę, a w szczególności związane z nimi ryzyka zostały ujęte kompleksowo i opisane w kontekście potencjalnie generowanego ryzyka w Nocie 33 sprawozdania finansowego za rok obrotowy kończący się 31.12.2023r.





## Charakterystyka instrumentów finansowych

Portfel	Charakterystyka	31.12.2023	
		Wartość bilansowa	Warunki i terminy wpływające na przyszłe przepływy pieniężne
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	pożyczka	94 008,66	termin wymagalności 15.11.2024, oprocentowanie zgodnie z umową
Środki pieniężne	środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	2 361 557,72	n/a
Pozostałe zobowiązania finansowe	pożyczka BraughmanGroup Media Outdoor	905 197,50	harmonogram pożyczki przewiduje płatności 360.000zł rocznie (raty co pół roku) do 15.03.2026, oprocentowanie zgodnie z umową
	pożyczka BraughmanGroup Media Outdoor	1 587 953,93	harmonogram pożyczki przewiduje płatności 3.000.000 zł rocznie (miesięczne raty po 250.000zł) do 15.05.2024, oprocentowanie zgodnie z umową WIBOR3M+marża
	pożyczki Deluco SARL	1 628 250,58	termin wymagalności 31.12.2024, oprocentowanie zgodnie z umową
	pożyczka Os. Fizyczna	57 147,48	termin wymagalności 31.12.2023, oprocentowanie zgodnie z umową
	pożyczka Probatus Sp zo.o.	185 432,88	termin wymagalności 31.12.2024, oprocentowanie zgodnie z umową
	kredyt w rachunku bieżącym ING Bank Śląski	6 307 625,56	termin zapadalności 31.03.2024, oprocentowanie WIBOR1M+marża
	kredyt odnawialny Mbank SA	6 320 000,00	termin zapadalności 29.04.2024, oprocentowanie WIBOR1M+marża

## 9. Wpływ skutków COVID-19 oraz rosyjskiej agresji na Ukrainę na Spółkę

Z uwagi na sytuację epidemiologiczną, w szczególności ze względu na znaczący spadek liczby zakażeń, hospitalizacji i zgonów spowodowanych SARS-CoV-2, Główny Inspektor Sanitarny złożył w czerwcu 2023 wnioszek do Ministra Zdrowia o odwołanie stanu zagrożenia epidemicznego. Pojawiające się w latach ubiegłych, w szczególności w branży fashion, zakłócenia w łańcuchu dostaw oraz opóźnienia w realizacji zamówień, szczególnie z Azji do Europy, zostały zażegnane i tym samym nie wpłynęły na działalność Spółki.

Również rosyjska agresja na Ukrainę nie jest traktowana przez Spółkę jako istotny czynnik ryzyka działalności jednostki, jak i czynnik determinujący kształtowanie się wyniku finansowego, a także płynności finansowej Spółki w przyszłości. Spółka nie posiada aktywów trwałych ani umów najmu na rynku ukraińskim. Nie jest również prowadzona sprzedaż produktów na ten rynek. Stąd też, w efekcie rozpoczęcia wojny i imigracja dużej części ludności z Ukrainy na terytorium Polski przyczyniła się jedynie do nieznacznego wzrostu udziału Klientów ukraińskich w bazie naszych dotychczasowych Klientów, co pozytywnie wpłynęło na sprzedaż Spółki – zwłaszcza w salonach stacjonarnych.

Warszawa, dnia 28.05.2024