

MOLIERA2 S.A.

Sprawozdanie Zarządu

MOLIERA2 S.A.

za okres od 1 stycznia 2024 roku
do 31 grudnia 2024 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	4
1.6. Zmiany w Organach Zarządzających i Nadzorujących Spółki	4
1.7. Struktura organizacyjna i zatrudnienie w Spółce	6
2. Działalność Spółki	7
2.1. Spółka	7
2.2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki w okresie sprawozdawczym, a także po jego zakończeniu	7
2.3. Przewidywany rozwój Spółki	9
3. Sytuacja finansowa	10
3.1. Sprzedaż	10
3.2. Wyniki finansowe	10
3.3. Struktura aktywów i pasywów	11
3.4. Źródła finansowania działalności w 2024 roku	13
3.5. Główne cele finansowe na rok 2025	13
4. Zarząd Spółki	13
5. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń	13
5.1. Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych	14
5.2. Ryzyko związane z dostępem do nowych marek	14
5.3. Ryzyko związane ze wzrostem kosztów marketingowych	14
6. Informacja o posiadanych przez Moliera2 S.A. oddziałach	14
7. Ocena zarządzania zasobami finansowymi	14
8. Instrumenty finansowe	15
9. Wpływ skutków rosyjskiej agresji na Ukrainę na Spółkę	15



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:	Plac Marszałka Józefa Piłsudskiego 3, 00-078 Warszawa
KRS:	0000354814
NIP:	522-290-97-94
REGON:	141718320

1.2. Kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania zarządu z działalności wynosił 57.731.603,60 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
Seria V	150 000 000 akcji



1.3. Zmiany w kapitale

W dniu 5 marca 2024 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło uchwałę nr 6 w sprawie podwyższenia kapitału Spółki.

W ramach kapitału zakładowego zostało wyemitowanych 150 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii V, po jednostkowej cenie emisyjnej w wysokości 0,10 PLN, co potwierdzono Oświadczeniem Zarządu z dnia 12 sierpnia 2024 roku. Zmiany zostały zarejestrowane w KRS we wrześniu 2024 r.

Tym samym, kapitał zakładowy Spółki na dzień 31 grudnia 2024 wynosił 57.731.603,60 zł i dzieli się na 577.316.036 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
Martin Solarski	Członek Rady Nadzorczej
Aleksandra Petrykowska	Członkini Rady Nadzorczej
Marek Cynowski	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 2024 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 5 marca 2024 r. do 14 stycznia 2025 r. skład Rady Nadzorczej był następujący:

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

W dniu 15 stycznia 2025 r. Pan William Ford złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Emitenta. Tym samym, skład Rady Nadzorczej w okresie od 15 stycznia 2024 r. do 27 kwietnia 2025 r. był następujący:

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

W dniu 28 kwietnia 2025 r. Pani Patrycja Matul złożyła rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Emitenta. Tym samym, skład Rady Nadzorczej w okresie od 28 kwietnia 2025 r. do 4 maja 2025 r. był następujący:

Łukasz Błażejczyk	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Maciej Tygielski	Członek Rady Nadzorczej
Martin Solarski	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 5 maja 2025 r. Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie §14 ust. 4 Statutu Spółki, w drodze kooptacji powołała na Członków Rady Nadzorczej Panią Aleksandrę Petrykowską i Pana Marka Cynowskiego.

Tym samym, skład Rady Nadzorczej w okresie od 5 maja 2025 r. do dnia sporządzenia sprawozdania z działalności Spółki wygląda następująco:

Łukasz Błażejczyk	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Maciej Tygielski	Członek Rady Nadzorczej
Martin Solarski	Członek Rady Nadzorczej
Aleksandra Petrykowska	Członkini Rady Nadzorczej



Marek Cynowski

Członek Rady Nadzorczej

W okresie od dnia 1 stycznia 2024 r. do dnia 6 czerwca 2024 r. skład **Zarządu Spółki** wyglądał następująco:

Marcin Michnicki Prezes Zarządu

Piotr Frankowski – Członek zarządu

W dniu 07.06.2024 r Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwałę w sprawie powołania do Zarządu Spółki Pana Riccardo Cascianini i powierzenia mu funkcji Członka Zarządu Spółki. Tym samym, w okresie od dnia 7 czerwca 2024 r. do dnia 30 października 2024 r. skład zarządu wyglądał następująco:

Marcin Michnicki Prezes Zarządu

Piotr Frankowski Członek Zarządu

Riccardo Cascianini Członek Zarządu

W dniu 31 października 2024 roku, Pani Riccardo Cascianini złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu. Tym samym, od dnia 31 października 2024 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 2024 w Spółce zatrudnione było łącznie 87 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 31.12.2024 r. posiadała 18,32 % 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, 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. (18,32%), 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 2024 w branży fashion obfitował w dalsze wyzwania operacyjne, w szczególności dla multibrandowych platform e-commerce – co, przy prawie 71% udziale kanału online w sprzedaży Spółki, miało istotne znaczenie. Cały sektor pozostawał pod silną presją konkurencyjną, zwłaszcza ze strony zagranicznych serwisów e-commerce coraz aktywniej działających na polskim rynku. Sytuacja ta wymagała ciągłego monitorowania zachowań konsumentów oraz dynamicznego dostosowywania strony podaży do zmieniającego się popytu.

W 2024 roku utrzymywała się rosnąca wrażliwość cenowa klientów, szczególnie w kanale online. Liczba transakcji spadła o 10% r/r – konsumenci coraz częściej poszukiwali najlepszych cen, ograniczając zakupy i porównując oferty między konkurentami. Średnia wartość koszyka zakupowego pozostała na podobnym poziomie jak w roku 2023, jednak skróceniu uległ czas sprzedaży produktów po tzw. „pierwszej cenie”, co ograniczyło możliwości generowania wyższych marż. Sezonowe akcje promocyjne rozpoczynały się

wcześniej niż w poprzednich latach. W konsekwencji, marża brutto obniżyła się średnio o 2,7 p.p. r/r.

W odpowiedzi na powyższe warunki rynkowe, Spółka podjęła szereg działań ukierunkowanych na poprawę efektywności operacyjnej oraz stabilizacji wyników finansowych. Prowadzono intensywną pracę nad produktem, ofertą oraz polityką cenową, równocześnie koncentrując się na maksymalnej optymalizacji kosztowej. W czasach wzmożonej konkurencji, niestabilności makroekonomicznej oraz spadającej skłonności konsumentów do zakupów, szczególnie w sektorze fashion, działania te były priorytetowe.

W 2024 roku Zarząd skoncentrował się na obniżeniu kosztów podstawowej działalności operacyjnej. Dzięki przeprowadzonej restrukturyzacji zatrudnienia oraz dogłębnej analizie struktury kosztowej, Spółka obniżyła koszty operacyjne o 2,6 mln zł (czyli o 7% r/r).

Spółka prowadziła także proces renegocjacji umów z domami mody, zmierzając do wypracowania bardziej korzystnych warunków handlowo-finansowych – co przyczynia się do poprawy płynności oraz umożliwia utrzymywanie w ofercie marek na zasadach wyłączności.

Równolegle Zarząd realizował projekty zmierzające do przebudowy i automatyzacji kluczowych procesów w organizacji, zorientowanych na dalsze zwiększanie efektywności operacyjnej.

Nowa lokalizacja i rozwój kanału offline

W marcu 2025 roku Spółka podpisała umowę najmu powierzchni biurowej i handlowej z właścicielem prestiżowego budynku **Metropolitan** przy Placu Piłsudskiego w Warszawie. Od kwietnia 2025 roku siedziba Spółki funkcjonuje już w nowej lokalizacji. Zmiana ta wpisuje się w strategię umacniania pozycji marki w najbardziej rozpoznawalnych i prestiżowych lokalizacjach stolicy. Dodatkowo, od 2026 roku planowane jest uruchomienie w tym samym obiekcie flagowego sklepu stacjonarnego Moliera2, co stanowi element rozszerzania obecności omnichannel i pogłębiania relacji z klientami premium.

Działania kapitałowe i finansowanie

W celu zapewnienia środków na dalszy rozwój oraz realizację planów strategicznych, Zarząd w 2023 roku podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego. Emisja obejmowała od 1 do 40.000.000 akcji serii U, z wyłączeniem prawa poboru. Do dnia 31.10.2023 podpisano umowy na objęcie akcji o łącznej wartości 3.030.000 zł. Akcje zostały zarejestrowane w KRS 21 lutego 2024 r.

W dniu 29 grudnia 2023 r. Obligatariusz posiadający 1.500 Obligacji serii B skorzystał z prawa zamiany ich na 12.500.000 akcji serii M, co spowodowało umorzenie jego roszczeń wobec Spółki. Akcje zostały zapisane na rachunku papierów wartościowych 9 stycznia 2024 r., a kapitał zakładowy został podwyższony do kwoty 39.701.603,60 zł. (zarejestrowany w KRS 21 lutego 2024 r., aktualny kapitał podstawowy: 42.731.603,60 zł).

W dniu 5 marca 2024 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o emisji do 150.000.000 akcji serii V, również z wyłączeniem prawa poboru. Kapitał został podwyższony o 15.000.000 zł do poziomu 57.731.603,60 zł, co zostało zarejestrowane w KRS 4 września 2024 r.

Zawarte umowy kredytowe i pożyczki

- 15 października 2024 r. – podpisano umowę pożyczki z Athena T Limited na kwotę 2.325.581 EUR z terminem spłaty 31 marca 2025 r., z opcją przedłużenia.
- 12 grudnia 2024 r. – przedłużenie przez mBank SA odnawialnego kredytu w kwocie 3.920.000 zł do 12 czerwca 2025 r. z miesięczną redukcją zadłużenia.

- 19 grudnia 2024 r. – aneks do umowy z ING Bank Śląski SA, przedłużający kredyt w rachunku bieżącym do 30 czerwca 2025 r. z docelową redukcją do 2.537.500 zł. Gwarancja BGK została również wydłużona do 30 września 2025 r.

Restrukturyzacja zadłużenia

W związku z zawartą w październiku 2024 r. pożyczką od Athena T Limited, Spółka została poinformowana o dokonanych cesjach wierzytelności. 1.826.182 EUR wraz z odsetkami zostało przeniesione na trzech nowych wierzycieli. W dniu 30 kwietnia 2025 roku zawarto porozumienie umożliwiające konwersję tego zadłużenia na akcje nowej emisji. Część pożyczki (100.000 EUR) została już spłacona 5 maja 2025 r.

Planowane przejęcie spółki medialnej

W dniu 24 marca 2025 roku Spółka podpisała list intencyjny w sprawie możliwego przejęcia firmy z sektora mediów. Przewidywane przychody tej spółki za rok 2024 to ok. 57 mln zł, a EBITDA – ok. 9 mln zł. Potencjalna transakcja ma na celu dywersyfikację działalności i rozszerzenie kompetencji strategicznych Moliera2 S.A.

2.3. Przewidywany rozwój Spółki

Moliera2 koncentruje się na budowaniu pozycji lidera w segmencie marek luksusowych, oferując produkty skierowane do nowoczesnych i wymagających konsumentów. Strategicznie rozwijamy portfolio, wybierając marki, które są spójne z oczekiwaniami naszej grupy docelowej.

W 2025 roku planujemy zwiększenie efektywności działań marketingowych – zarówno poprzez pogłębienie współpracy z obecnymi partnerami, jak i pozyskiwanie nowych, prestiżowych marek. Kluczowy nacisk kładziemy na marki, które dostępne będą wyłącznie w naszej ofercie, co przełoży się na unikalność i przewagę konkurencyjną.

Głównym priorytetem biznesowym jest dalsze wzmocnienie doświadczenia zakupowego klienta we wszystkich kanałach (omnichannel), przy jednoczesnej poprawie rentowności oraz optymalizacji operacyjnej.

Rok 2025 będzie okresem dalszej transformacji organizacyjnej – wdrażamy nowe struktury, inwestujemy w cyfryzację i automatyzację procesów, co znacząco wpłynie na efektywność funkcjonowania Spółki. Kluczowe inicjatywy obejmą także poprawę zarządzania zapasami oraz lepsze dopasowanie oferty do potrzeb klientów, z naciskiem na jakość, a nie ilość.

Dążymy do wzrostu marży operacyjnej i EBITDA poprzez rewizję polityki cenowej, optymalizację kosztów (logistyka, marketing performance), jak również dalsze prace nad zwiększeniem wskaźników lojalności i wartości średniego koszyka zakupowego. Wsparciem tych działań będą rozwiązania z obszaru data science i AI, które pozwolą podejmować lepiej uzasadnione decyzje operacyjne i strategiczne.

Kontynuujemy negocjacje z dostawcami – zarówno w kontekście warunków zakupu, jak i terminów płatności – co sprzyja lepszemu zarządzaniu kapitałem obrotowym i płynnością finansową. Działania te są częścią szerszego planu zwiększenia skali działalności przy jednoczesnej poprawie efektywności finansowej.

W 2024 roku zrealizowaliśmy pierwszy etap restrukturyzacji – ograniczono bazę kosztową i zamknięto trzy nierentowne salony stacjonarne, które nie odpowiadały naszej strategii wzrostu. W 2025 roku kontynuowane będą działania optymalizacyjne, z jasno określonym celem osiągnięcia dodatniego wyniku EBITDA na koniec roku.

Zarząd nie identyfikuje istotnych zagrożeń dla działalności Spółki w nadchodzącym roku i pozytywnie ocenia jej dalsze perspektywy rozwoju. Biorąc pod uwagę planowane rozszerzenie oferty, dalszą cyfryzację oraz wejście na nowe segmenty rynku, jesteśmy przekonani, że działania te przyczynią się do trwałego wzrostu wartości Spółki dla akcjonariuszy.

3. Sytuacja finansowa

3.1. Sprzedaż

Działalność spółki Moliera2 S.A. opierała się przede wszystkim na handlu detalicznym odzieżą z segmentu luksus i premium, prowadzonym poprzez portale internetowe (71% biznesu) oraz sklepy stacjonarne (29%).

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 2024 r. zamknął się przychodem netto na poziomie 77.727.939,76 zł, a więc spadkiem o 11% rdr. Marża brutto ze sprzedaży towarów spadła o 3,2 pp w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Główne powody takiej sytuacji to:

- Zbyt późne odebranie towarów przez Spółkę, zwłaszcza z sezonu wiosenno-letniego, co znacząco wpłynęło na możliwość sprzedaży produktów w tzw. "pierwszej cenie",
- Działania konkurencji, wynikające z nawyków konsumentów, powodują nasilenie sezonowych promocji, które rozpoczynają się znacznie wcześniej niż w poprzednich latach, wywierając silną presję na obniżenie marż oraz dostosowanie oferty do rosnących wymagań klientów w zakresie cen i promocji.

Znacząco niższy zapas produktów (mniejszy o ok. 17% rdr), będący konsekwencją działań restrukturyzacyjnych podjętych w Spółce, 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 20% w ujęciu rocznym. Jednocześnie, Spółka zrealizowała założenie o uzdrowieniu struktury zapasów, znacząco redukując stary, nierotujący zapas.

3.2. Wyniki finansowe w tys. zł

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat za 2024 rok:

	PLN '000
Przychody ze sprzedaży	77.728
Koszy działalności operacyjnej	92.804

Strata brutto na sprzedaży	(15.076)
Pozostałe przychody operacyjne	1.155
Pozostałe koszty operacyjne	1.720
Strata na działalności operacyjnej	(15.641)
Przychody finansowe	45
Koszty finansowe	1.477
Strata przed opodatkowaniem	(17.073)
Podatek dochodowy	(117)
Podatek odroczony	0
Zysk (strata) netto	(17.190)

Dopiero w IV kwartale 2024, odbierając towary na czas, Spółce udało się poprawić wyniki finansowe. Czwarty kwartał 2024 zakończył się dla Moliera2 S.A. przychodem ze sprzedaży na poziomie 24 919 611,72 zł, co stanowi wzrost o 19%, w porównaniu do analogicznego kwartału ubiegłego roku.

Wynik netto IV kwartału 2024 w porównaniu do analogicznego kwartału ubiegłego roku pogorszył się, co spowodowane było zaistnieniem jednorazowych zdarzeń, takich jak organizacja wydarzenia Moliera 2 Archive w Katowicach, czyli wyprzedaż starych, nierotujących towarów po cenach poniżej cen zakupu. W związku z tym wydarzeniem, impact na wynik wyniósł -1 349 821 zł.

Natomiast wyłączając te jednorazowe zdarzenia zarówno z kwartału IV 2023 jak i z kwartału IV 2024, na samej działalności operacyjnej, spółka w IV kw. 2024 poprawiła wynik na poziomie EBITDA o prawie 3 miliony złotych. Jednocześnie grudzień 2024 był pierwszym miesiącem od czterech sezonów, w którym osiągnięty został dodatni wynik operacyjny na poziomie 140 941 zł.

3.3. Struktura aktywów i pasywów

	Stan na 31.12.2024 PLN'000	Struktura 31.12.2024 %	Stan na 31.12.2023 PLN'000	Struktura 31.12.2023 %
Aktywa trwałe	7.321	18.01%	8.283	17.91%
Aktywa obrotowe	33.338	81.99%	37.957	82.09%
Aktywa razem	40.659	100,00%	46.240	100,00%
Kapitał własny	11.315	27.83%	13.505	29.21%
Zobowiązanie długoterminowe	180	0.44%	544	1.18%
Zobowiązania krótkoterminowe	27.741	68.23%	30.851	66.72%
Rezerwy na zobowiązania	307	0.75%	397	0.86%
Rozliczenie międzyokresowe	1.116	2.73%	943	2.04%
Pasywa razem	40.659	100,00%	46.240	100,00%

Struktura aktywów spadła rdr o blisko 12%. Spowodowane jest to wyprzedacją zapasu towarów (spadek o 19%) oraz redukcją zakupów nowych towarów.

Wskaźnik	Definicja	Wartość na 31.12.2024	Wartość na 31.12.2023
	<u>Aktywa obrotowe</u>		
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej I stopnia	Zobowiązania krótkoterminowe + RMB	115.53%	119.38%
	<u>Aktywa obrotowe - zapasy</u>		
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej II stopnia (szybki)	Zobowiązania krótkoterminowe + RMB	21.16%	14.09%
	<u>Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne</u>		
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej III stopnia	Zobowiązania bieżące	12.66%	7.43%

W ujęciu statycznym, zarówno na dzień 31.12.2024, jak i w analogicznym okresie roku poprzedniego sytuacja majątkowa i struktura bilansu Spółki była poprawna.

Wskaźnik	Definicja	Wartość na 31.12.2024	Wartość na 31.12.2023
Obciążenie aktywów zobowiązaniami	<u>zobowiązania ogółem</u> <u>aktywa ogółem</u>	68.67%	67,90%
Pokryciem aktywów ogółem kapitałami własnymi	<u>kapitały własne + rezerwy</u> <u>aktywa ogółem</u>	28.58%	30,07%
Pokryciem aktywów trwałych kapitałami własnymi	<u>kapitały własne + rezerwy</u> <u>aktywa trwałe</u>	158.75%	167,84%

Struktura pasywów uległa zmianie w wyniku zwiększenia zaangażowania kapitału dłużnego, będącego głównie wynikiem zaciągniętej pożyczki służącej 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 2024 roku

Głównymi źródłami finansowania działalności Spółki w 2024 roku były bieżące wpływy z działalności gospodarczej – sprzedaż kolekcji, zaciągnięte w celu sfinansowania zakupu produktów, kredyty i pożyczki krótkoterminowe oraz wpływy z podwyższenia kapitału akcyjnego. Nie zidentyfikowano przesłanek mogących świadczyć o możliwości utraty płynności finansowej biznesu w najbliższej przyszłości oraz ryzyka kontynuacji działalności, obejmującej okres kolejnych co najmniej 12 miesięcy.

3.5. Główne cele finansowe na rok 2025

Na 2025 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.

Spółka planuje także kontynuowanie rozpoczętych w IV kw. 2024 roku działań restrukturyzacyjnych, mających na celu optymalizację kosztową oraz organizacyjną. Główne działania skupiać będą się na: zamknięciu nierentownych kanałów sprzedaży offline (salony stacjonarne), optymalizację kosztów IT, poprzez zakończenie trwających prac deweloperskich, związanych z budową nowej platformy a także redukcji kosztów administracyjnych i biurowych.

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 zostanie na dalszy rozwój kanałów online w tym modelu marketplace, integrując nowych partnerów na platformie Spółki.

4. Zarząd Spółki

W 2024 w skład Zarządu wchodził:

Pan **Marcin Michnicki** - Prezes Zarządu - od 01.01.2024 do 31.12.2024
Pan **Piotr Frankowski** - Członek Zarządu - od 01.01.2024 do 31.12.2024
Pan **Riccardo Cascianini** - Członek Zarządu - od 07.06.2024 do 31.10.2024

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 „wyłącznieść”, 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. punktach sprzedaży

Na koniec 2024 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

7. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Zarząd ocenia, że sytuacja finansowa Spółki w 2024 była względnie stabilna i taka pozostaje również po zakończeniu okresu sprawozdawczego.

Linie kredytowe zostały przedłużone, kredyt obrotowy w wysokości 4.120.000,00 zł w mBank SA do 12 czerwca 2025 oraz kredyt obrotowy w ING Bank Śląski S.A. w wysokości 4.350.000.00 zł do 30 czerwca 2025 roku.

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 36 sprawozdania finansowego za rok obrotowy kończący się 31.12.2024r.

9. Wpływ skutków rosyjskiej agresji na Ukrainę na Spółkę

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 rozpoczęcie 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 28.05.2025