

B2B PARTNER

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
B2BPARTNER SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE
ZA ROK 2016

1. Informacje ogólne o Spółce i przedmiot działalności

Informacje podstawowe

NAZWA	B2BPartner
FORMA PRAWNA	Spółka Akcyjna
SIEDZIBA	Al. Niepodległości 124/3, 02-577 Warszawa
TELEFON	22 485 52 00
FAX	22 485 52 01
POCZTA ELEKTRONICZNA	biuro@b2bpartner.pl
STRONA INTERNETOWA	www.b2bpartner.pl
REGON	140855948
NIP	524-26-05-867
KRS	0000276128

Zarząd	<p>Konrad Stanisław Borowiec – Prezes Zarządu do dnia 21.11.2016 roku;</p> <p>Małgorzata Wójcik – Członek Rady Nadzorczej delegowany do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu – do dnia 23.02.2017 roku;</p> <p>Arkadiusz Hejna - Prezes Zarządu od dnia 13.03.2017 roku.</p>
Rada Nadzorcza	<p>Maciej Hazubski – Przewodniczący Rady Nadzorczej</p> <p>Wojciech Przyłęcki – Członek Rady Nadzorczej – do dnia 25.04.2017</p> <p>Małgorzata Wójcik – Członek Rady Nadzorczej – do dnia 19.04.2017</p> <p>Maciej Trojanowski – Członek Rady Nadzorczej – do dnia 19.04.2017</p> <p>Marek Rusiecki – Członek Rady Nadzorczej – do dnia 19.04.2017</p> <p>Małgorzata Zawadzka – Członek Rady Nadzorczej – do dnia 19.04.2017</p> <p>Piotr Jakubowski – Członek Rady Nadzorczej – od dnia 19.04.2017</p> <p>Maciej Twaróg – Członek Rady Nadzorczej – od dnia 19.04.2017</p> <p>Mariusz Szypura – Członek Rady Nadzorczej – do</p>

dnia 14.11.2017

Przedmiotem działalności Spółki jest:

W 2016 roku Spółka kontynuowała działalność biznesową związaną z kompleksową (tj. technologiczną, logistyczną i towarową) obsługą programów lojalnościowych i programów wsparcia sprzedaży, konkursów, loterii etc. Usługi te były świadczone na rzecz korporacji oraz agencji marketingowych.

W marcu 2017 roku Zarząd B2BPartner S.A. podjął decyzję dotyczącą zmiany dotychczasowej strategii Spółki. Zgodnie z nową strategią, Zarząd Spółki nie zamierza kontynuować dotychczasowej działalności, tj. obsługi programów lojalnościowych. Decyzja w tym zakresie była podyktowana przede wszystkim wynikami finansowymi z tej działalności w 2016 roku. Zgodnie z nową strategią Emitent planował przeznaczyć środki pozyskane w ramach planowanego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii G w trybie subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy na zakończenie i rozliczenie dotychczasowej działalności oraz rozpoczęcie prowadzenia działalności w obszarze produkcji gier komputerowych. W związku z powyższym w dniu 3 kwietnia 2017 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie B2BPartner S.A. podjęło uchwałę, na mocy której podwyższono kapitał zakładowy z kwoty 1.509.000,00 zł do kwoty nie większej 2.509.000,00 zł. poprzez emisję nie więcej niż 10.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G, o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w trybie subskrypcji prywatnej z wyłączeniem dotychczasowych akcjonariuszy. Cena emisyjna akcji została określona na kwotę 0,25 zł za każdą akcję. Pomimo podjętych przez Zarząd działań przedmiotowa emisja akcji nie doszła do skutku.

2. Wydarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2016 roku

- W dniu 18 lutego 2016 roku podpisana została umowa o stałej współpracy z InDreams spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa („InDreams”). Przedmiotem umowy jest oferowanie produktów i usług Emitenta przez InDreams. Zgodnie z postanowieniami umowy, wynagrodzenie Emitenta będzie uzależnione od liczby i wartości zamówień złożonych przez użytkowników programów motywacyjnych InDreams. Umowa została zawarta na czas nieokreślony i przewiduje realizację cyklicznych zamówień.
- W dniu 27 kwietnia 2016 roku podpisano umowę dotyczącą przedłużenia stałej współpracy (rozpoczętej w dniu 27 marca 2012) z LOTOS Paliwa Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku („Lotos Paliwa”). Przedmiotem umowy jest kontynuowanie oferowania produktów i usług Emitenta przez Lotos Paliwa. Umowa przewiduje wzrost, począwszy od wydania z maja 2016 roku, stałe oferowanych produktów w katalogu Lotos Paliwa z obecnych 14 do 23. Zgodnie z postanowieniami umowy, wynagrodzenie Emitenta będzie uzależnione od liczby i wartości zamówień złożonych przez użytkowników programów motywacyjnych Lotos Paliwa. Umowa została zawarta na czas określony do 30 stycznia 2019 roku i przewiduje realizację cyklicznych zamówień.
- w dniu 17 października 2016 roku wpłynęły do Spółki dokumenty informujące o zakończeniu współpracy z jednym ze swoich Partnerów, działającym w branży usług kurierskich. Emitent dostarczał Partnerowi produkty w ramach programu lojalnościowego.
- 5 grudnia 2016 roku rozwiązano umowę o współpracy, zawartą przez Emitenta w dniu 10 grudnia 2012 roku z podmiotem działającym w sektorze bankowym ("Partner"). Umowa dotyczyła współpracy polegającej na dostarczaniu Partnerowi przez Emitenta produktów w ramach programu lojalnościowego.

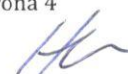
3. Wydarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym i mogą w znaczący sposób wpłynąć na wyniki finansowe

W dniu 18 maja 2017 roku Zarząd B2BPartner S.A. otrzymał informację o złożeniu do Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy w Warszawie, X Wydział Gospodarczy dla spraw upadłościowych i restrukturyzacyjnych wniosku o ogłoszenie upadłości Emitenta. W tym samym dniu Zarząd Emitenta otrzymał informację o wydaniu w dniu 20 kwietnia 2017 r. przez Sąd postanowienia, na podstawie którego Sąd postanowił o zabezpieczeniu majątku Emitenta przez ustanowienie tymczasowego nadzorca sądowego w osobie Piotra Głodka, posiadającego licencję doradcy restrukturyzacyjnego. Wniosek został złożony przez wierzyciela Emitenta, tj. spółkę Point of View sp. z o.o. z siedzibą w Piasecznie. Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Spółka nie otrzymała postanowienia w powyższej sprawie.

Ponadto w marcu 2017 roku Zarząd B2BPartner S.A. podjął decyzję dotyczącą zmiany dotychczasowej strategii Spółki. Zgodnie z nową strategią, Zarząd Spółki nie zamierza kontynuować dotychczasowej działalności, tj. obsługi programów lojalnościowych. Decyzja w tym zakresie była podyktowana przede wszystkim wynikami finansowymi z tej działalności w 2016 roku. Zgodnie z nową strategią Emitent planował przeznaczyć środki pozyskane w ramach planowanego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii G w trybie subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy na zakończenie i rozliczenie dotychczasowej działalności oraz rozpoczęcie prowadzenia działalności w obszarze produkcji gier komputerowych. W związku z powyższym w dniu 3 kwietnia 2017 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie B2BPartner S.A. podjęło uchwałę, na mocy której podwyższono kapitał zakładowy z kwoty 1.509.000,00 zł do kwoty nie większej 2.509.000,00 zł. poprzez emisję nie więcej niż 10.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G, o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w trybie subskrypcji prywatnej z wyłączeniem dotychczasowych akcjonariuszy. Cena emisyjna akcji została określona na kwotę 0,25 zł za każdą akcję. Pomimo podjętych przez Zarząd działań przedmiotowa emisja akcji nie doszła do skutku.

4. Dodatkowe informacje

- W 2016 roku Spółka funkcjonowała jako przedsiębiorstwo bez wydzielonych oddziałów.
- Ze względu na przedmiot działalności Spółki, nie wystąpiła potrzeba prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej.
- Informacja o zatrudnieniu – spółka na dzień 31.12.2016 roku zatrudniała na umowę o pracę 5 osób.
- Informacja o braku wpływu na środowisko - Spółka w swojej działalności przywiązuje wagę do ochrony środowiska na tyle, na ile świadomie można wykorzystywać proekologiczne rozwiązania prowadząc działalność gospodarczą. Odnosi się to przede wszystkim do obszaru efektywnego wykorzystania materiałów biurowych i produkcyjnych - zużycia papieru, energii itp. Spółka nie prowadzi w żaden sposób działalności stricte powiązanej z obowiązkiem ponoszenia nakładów na działania związane z np. zanieczyszczeniem środowiska, rekultywacji gruntów, obowiązkiem przestrzegania norm emisji itp.
- Spółka w okresie sprawozdawczym nie nabywała akcji własnych.



5. Aktualna sytuacja finansowa

Na dzień bilansowy podstawowe wielkości ekonomiczne ujawnione w sprawozdaniu finansowym B2BPartner S.A. przedstawiały się następująco:

Pozycja	Wartość w tys. zł 01.01.2016- 31.12.2016	Wartość w tys. zł 01.01.2015- 31.12.2015
Przychody ze sprzedaży	7 510	17 415
Zysk netto	-665	-2 020
Kapitał zakładowy	1 509	1 509
Kapitał własny	454	1 119
Finansowe inwestycje długoterminowe	75	75
Aktywa obrotowe	1 284	2 367
Zobowiązania krótkoterminowe	3 085	4 221
Zobowiązania długoterminowe	0	0

Wskaźnik	2016	2015
1. Wskaźnik rentowności operacyjnej	-9,23%	-9,04%
2. Wskaźnik rentowności EBITDA	1,65%	-4,36%
3. Wskaźnik sprzedaży netto	-8,85%	-11,60%
4. Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)	-146,25%	-180,57%
5. Wskaźnik rentowności majątku (ROA)	-16,83%	-34,55%
6. Wskaźnik ogólnej płynności	0,42	0,56
7. Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,88	0,81

Opis wskaźników:

– 1. Wskaźnik rentowności operacyjnej =

wynik na działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży

Konkluzja: określa, ile zysku netto (po opodatkowaniu) przypada na 1 złoty przychodów firmy

2. Wskaźnik rentowności EBITDA =

(wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja) / przychody ze sprzedaży

Konkluzja: mierzy efektywność konwersji przychodów na zysk z działalności ciągłej przed odsetkami od zaciągniętych kredytów, podatkami, deprecjacją i amortyzacją oraz przed pozycjami wyjątkowymi.

3. Wskaźnik sprzedaży netto =

Wynik netto / Przychody ze sprzedaży

Konkluzja: informuje inwestorów ile procent przychodów ze sprzedaży stanowi zysk netto.

4. Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) =

Wynik netto / Kapitał własny, gdzie: Kapitał własny = Aktywa ogółem - Zobowiązania

(krótko i długoterminowe)

Konkluzja: informuje inwestorów o rentowności zainwestowanego kapitału własnego.

5. Wskaźnik rentowności majątku (ROA) =

Wynik netto / aktywa ogółem

Konkluzja: informuje o tym jaka jest rentowność wszystkich aktywów firmy w stosunku do wypracowanych przez nią zysków, czy innymi słowy ile zysku netto przynosi każda złotówka zaangażowana w finansowanie majątku

6. Wskaźnik ogólnej płynności =

aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

Konkluzja: informuje o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań w oparciu o wszystkie aktywa obrotowe

7. Wskaźnik ogólnego zadłużenia =

zobowiązania ogółem / aktywa razem

Konkluzja: mówi o tym jaki udział w finansowaniu majątku firmy mają zobowiązania i dług

6. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki

Kierunki rozwoju


W marcu 2017 roku Zarząd B2BPartner S.A. podjął decyzję dotyczącą zmiany dotychczasowej strategii Spółki. Zgodnie z nową strategią, Zarząd Spółki nie zamierza kontynuować dotychczasowej działalności, tj. obsługi programów lojalnościowych. Decyzja w tym zakresie jest podyktowana przede wszystkim wynikami finansowymi z tej działalności w 2016 roku.

Zgodnie z nową strategią Emitent planował przeznaczyć środki pozyskane w ramach planowanego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii G w trybie subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy na zakończenie i rozliczenie dotychczasowej działalności oraz rozpoczęcie prowadzenia działalności w obszarze produkcji gier komputerowych. W związku z powyższym w dniu 3 kwietnia 2017 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie B2BPartner S.A. podjęło uchwałę, na mocy której podwyższono kapitał zakładowy z kwoty 1.509.000,00 zł do kwoty nie większej 2.509.000,00 zł. poprzez emisję nie więcej niż 10.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G, o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w trybie subskrypcji prywatnej z wyłączeniem dotychczasowych akcjonariuszy. Cena emisyjna akcji została określona na kwotę 0,25 zł za każdą akcję. Pomimo podjętych przez Zarząd działań przedmiotowa emisja akcji nie doszła do skutku.

W związku z powyższym Zarząd Spółki prowadzi rozmowy zmierzające do restrukturyzacji zadłużenia Spółki. Dodatkowo w 2017 roku podpisał list intencyjny ze spółką Telehorse sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - producentem gier komputerowych. Zgodnie z postanowieniami listu intencyjnego strony rozpoczęły negocjacje, które mają prowadzić do inwestycji kapitałowej przez Spółkę w Telehorse sp. z o.o. Dodatkowo Zarząd prowadzi rozmowy w zakresie współpracy z innymi producentami gier komputerowych.

7. Zarządzanie ryzykiem

Zarządzanie ryzykiem ma na celu minimalizację tychże ryzyk poprzez monitoring oraz aktywne przeciwdziałanie ich negatywnym skutkom. W celu ograniczenia ryzyka utraty płynności Spółka aktywnie zarządza płynnością – m. in. poprzez stałe monitorowanie należności.



Przepływy pieniężne Spółki podlegają planowaniu, zarówno w zakresie przepływów operacyjnych jak i inwestycyjnych. Źródła finansowania, zarówno ze środków własnych jak i źródeł zewnętrznych są dostosowane do potrzeb wynikających z planów.

8. Czynniki ryzyka

Ryzyko zmiany cen produktów

Działalność Emitenta oparta jest na sprzedaży produktów nabytych przez dostawców, z którymi współpracuje. Ryzyko zmiany ceny jest wysokie choćby ze względu na to, że niektóre produkty są sprowadzane spoza terenów Rzeczypospolitej Polskiej, co wiąże się z różnicami kursowymi. Spółka stara się zabezpieczać przed tym ryzykiem, podpisując odpowiednie umowy, które ograniczają to ryzyko.

Ryzyko płynności finansowej

Ryzyko utraty możliwości regulowania zobowiązań mierzone zdolnością utrzymania i pozyskania finansowania. Ryzyko jest związane z możliwym czasowym zagrożeniem utraty zdolności do regulowania bieżących zobowiązań. Bieżące działania polegają na krótko- i średnioterminowym planowaniu przepływów pieniężnych. Ostrożne zarządzanie ryzykiem utraty płynności zakłada utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych oraz dostępność finansowania dzięki wystarczającej kwocie przyznanym instrumentów kredytowych oraz zdolność do zamykania pozycji rynkowych.

Ryzyko kredytowe

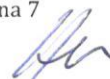
Ryzyko kredytowe związane jest z wiarygodnością kredytową klientów, z którymi zawiera się transakcje sprzedaży. We współpracy z klientami Spółka stosuje odroczoną formę płatności od kilku do kilkudziesięciu dni (kredyt kupiecki) stąd możliwość wystąpienia ryzyka kredytowego. B2BPartner S.A. współpracuje z dużą liczbą klientów, którzy są zdywersyfikowani pod względem rozmieszczenia geograficznego. Transakcje zawierane są z kontrahentami o sprawdzonej zdolności kredytowej. Dla klientów, którym udzielany jest kredyt kupiecki, w początkowym okresie współpracy obowiązującą formą płatności jest przedpłata lub gotówka.

Ryzyko utraty głównych dostawców

Działalność Emitenta oparta jest w znacznej mierze na oferowaniu produktów wytwarzanych przez podmioty zewnętrzne, przy czym znaczący udział w sprzedaży produktów mają produkty dostarczane Emitentowi przez kilku znaczących producentów. Taka sytuacja, gdy znaczący udział w sprzedaży produktów i usług Emitenta posiada kilka podmiotów, rodzi ryzyko uzależnienia od nich. W przypadku przerwania współpracy z tymi podmiotami może pojawić się ryzyko znacznego zmniejszenia sprzedaży. Ze względu na szeroką ofertę produktową Spółka współpracuje z wieloma dostawcami zapewniając sobie nieograniczone i alternatywne źródła dostaw. Kluczowym aspektem działalności Spółki jest zapewnienie stałej dostępności oferowanych towarów. W przypadku pojawienia się na rynku atrakcyjnych nowości produktowych w ograniczonej liczbie, Spółka może nie być w stanie nabyć potrzebnej ilości towarów. Rynek oferuje alternatywne źródła zaopatrzenia, jednak ich wykorzystanie może być czasochłonne i negatywnie wpłynąć na prowadzone projekty, w tym na ich warunki finansowe.

Ryzyko wzrostu konkurencji (w tym zagranicznej)

Emitent działa na szybko rozwijającym się rynku. Istnieje duże prawdopodobieństwo zaistnienia na tym rynku silnej konkurencji, szczególnie przy włączeniu się podmiotów posiadających znacznie większe zasoby finansowe. Emitent buduje swoją przewagę konkurencyjną poprzez integrację kilku



kluczowych elementów niezbędnych do kompleksowego świadczenia usług outsourcingowych w programach lojalnościowych i motywacyjnych.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców

Emitent, zawierając umowy z odbiorcami, stara się zapewnić najdalej idące bezpieczeństwo transakcji poprzez odpowiedni, poprzedzony analizą wiarygodności dobór kontrahentów, a także poprzez odpowiednią konstrukcję umów oraz monitoring bieżących należności i ich egzekucję. Należy się jednak liczyć z istniejącym ryzykiem braku spłaty należności z tytułu wykonania kluczowych umów lub wynikającym z bieżącej działalności nawarstwianiem się niespłaconych należności, co może się odbić na sytuacji finansowej Emitenta.

Ryzyko zmian w skali makroekonomicznej w Polsce

Na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych mają wpływ między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Emitenta. Do czynników tych zaliczyć można politykę rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej wpływające na podaż pieniądza, wysokości stóp procentowych i kursów walutowych, podatki, wysokość PKB, poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, stopę bezrobocia, strukturę dochodów ludności itp. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Emitenta.

Ryzyko związane z awariami sprzętu i łącz telekomunikacyjnych

Działalność Emitenta jest nierozzerwalnie związana z użyciem komputerów i serwerów. W związku z tym istnieje ryzyko awarii komputerowych, które mogą doprowadzić w skrajnej sytuacji do przerwania działalności przez Emitenta. Awarie komputerów i serwerów mogą doprowadzić do wstrzymania sprzedaży, doprowadzić do wycieku bazy danych Emitenta, jak również do zniszczenia baz danych, a co za tym idzie znajdujących się w nich informacji dotyczących produktów oraz zawieranych transakcji. Awarie komputerów i serwerów mogą prowadzić również do wstrzymania przyjmowania zamówień jak i ich realizacji.

Ryzyko związane z systemem informatycznym i błędami w oprogramowaniu

Podstawowymi aktywami Spółki są systemy informatyczne (oprogramowanie), infrastruktura techniczna związana z serwerami oraz pozostały sprzęt komputerowy służący do przyjmowania zamówień i obsługi procesów logistycznych. Istnieje ryzyko zniszczenia, awarii lub czasowego zatrzymania pracy wykorzystywanych urządzeń oraz utracenia przechowywanych danych. Istnieje także potencjalne ryzyko spowolnienia lub przeciążenia oprogramowania lub spowolnienia pracy sprzętu komputerowego Spółki, co może przełożyć się bezpośrednio na wydłużenie czasu składania i realizacji zamówień przez klientów, aż do zaniechania składania zamówień. Może to mieć negatywny wpływ na działalność Spółki, jego sytuację finansową i osiągnięte wyniki.

Ryzyko związane z zatrudnianiem podwykonawców w zakresie usług kurierskich

Spółka w celu dostarczenia produktów do klientów finalnych korzysta z usług kurierskich. Jakość usług logistycznych stanowi obecnie istotną barierę w rozwoju B2B i B2C i przyczynia się do spadku zaufania klientów do takiej formy sprzedaży, spowodowanego przede wszystkim nieterminowością dostaw lub w wyjątkowych przypadkach dostawami towarów uszkodzonych. Spółka nie może jednak wyeliminować czynników niezależnych zarówno od Spółki jak i od kuriera, a wpływających na terminowość dostaw (np. niekorzystne warunki atmosferyczne, utrudnienia komunikacyjne, brak towarów w magazynach dostawców itp.). Spółka może nie być w stanie wyeliminować powyższych

losowych czynników, jednak podejmuje działania mające na celu zniwelowanie ich negatywnego wpływu na relacje z klientami. Spółka wraz z firmami kurierskimi dopracowała model zintegrowanego systemu, który pozwala na lokalizację przesyłki na poszczególnych etapach dostawy i umożliwia wysyłanie do klientów odpowiednich komunikatów o statusie ich zamówienia.

Ryzyko związane z łańcuchem logistycznym i zarządzaniem zapasami

Model prowadzenia przedsiębiorstwa przyjęty przez Spółkę zbliżony jest do modelu tzw. Just-in-time i polega na sprawnym zarządzaniu bieżącym zapotrzebowaniem na towary zamówione przez klientów. Towary te są krótkookresowo magazynowane w centrum zaopatrzeniowym Spółki lub pozostają w magazynach dostawcy. Gospodarka magazynowa wymaga sprawnego zarządzania procesami związanymi z realizacją zamówień i oferowania towarów już zakupionych nowym odbiorcom. Spółka wdrożyła system informatyczny klasy ERP umożliwiający zmniejszenie wpływu czynnika ludzkiego na poszczególne procesy logistyczne, dzięki czemu znacznie ograniczone jest prawdopodobieństwo wystąpienia błędów wynikających z nieprecyzyjnych zamówień asortymentu dla finalnych klientów, jak również braku kontroli nad zapasami towarów w magazynach. System ERP pozwala na efektywne planowanie i zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa oraz na identyfikację i eliminację, tzw. wąskich gardeł powstających w łańcuchu dostaw.

9. Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego, któremu podlega Emitent, oraz miejsca, gdzie tekst zbioru zasad jest publicznie dostępny.

Spółka w 2016 roku była zobowiązana do stosowania zbioru zasad ładu korporacyjnego. Zasady te określone są w „Dobrych Praktykach na rynku NewConnect”. Ich treść opublikowana jest na stronie internetowej http://newconnect.pl/index.php?page=dobre_praktyki.

Warszawa, dnia 12 kwietnia 2018 roku

Arkadiusz Hejna


.....
Prezes zarządu

Arkadiusz Hejna
Prezes Zarządu