



**INTERNET UNION**

**Sprawozdanie Zarządu  
Internet Union S.A.  
z działalności za rok 2016**

# INFORMACJE O EMITENCIE

## Podstawowe dane o Spółce

FIRMA	Internet Union S.A.
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Siedziba	Wrocław
Adres	Ul. Złotnicka 28 54-029
Telefon	(071) 750 01 10
Adres poczty elektronicznej	<a href="mailto:biuro@internetunion.pl">biuro@internetunion.pl</a>
Adres strony internetowej	<a href="http://www.internetunion.pl">www.internetunion.pl</a>
NIP	8943024998
REGON	021547015
KRS	0000388937

## Kapitał zakładowy

	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Seria A	500 000	9,99%	1 000 000	11,10%
Seria B	3 500 000	69,93%	7 000 000	77,73%
Seria C	445 000	8,89%	445 000	4,94%
Seria D1	250 000	4,99%	250 000	2,78%
Seria D2	150 000	3,00%	150 000	1,67%
Seria E1	160 000	3,20%	160 000	1,78%
Suma	5 005 000	100,00%	9 005 000	100,00%

## Model biznesowy spółki

Internet Union S.A. dba o szczególne traktowanie klienta cechujące się indywidualnym i dostosowanym do potrzeb konsumenta podejściem. Emitent jest świadomy, że na rynku występuje wielu zróżnicowanych nabywców. Każdy z tych nabywców stanowi potencjalnie osobny rynek ze względu na swoje wymagania. Z uwagi na powyższe, w ramach oferty Spółki istnieje możliwość skorzystania z różnych pakietów usług przynależnych jednak tylko do określonych marek Spółki. Przedsiębiorstwo opracowało oddzielne marki z odmiennymi planami marketingowymi, które skupiają w sobie inne produkty i usługi. Internet Union S.A. dokonał podziału marek i oferowanych usług na kategorie nabywców, którzy różnią się w swoich potrzebach. Wdrożona i stosowana procedura podziału rynku na grupy konsumentów pozwoliła na przygotowanie marek wychodzących naprzeciw potrzebom różnych grup, a w konsekwencji uzyskania przewagi rynkowej przez Emitenta. Spółka tworzy rozwiązania telekomunikacyjne i internetowe dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów. Regularne inwestycje w infrastrukturę firmy pozwalają obejmować usługami Emitenta coraz to większy obszar działalności. Dzięki ciągłemu rozwojowi, firma pozyskuje kolejnych klientów oraz dostarcza coraz to nowsze rozwiązania i technologie. Korzystanie z niektórych usług Emitenta możliwe jest wyłącznie w zależności od wybranej współpracy z określoną marką Spółki. Na dzień ważności niniejszego Dokumentu Informacyjnego Emitent dysponuje trzema rozwiniętymi markami: AER Network, SEEV oraz Moico.

Spółka zarządza trzema markami - Operatorami sieci.



Strona www: <http://www.aernetwork.pl>

Marka AER Network oferuje dostęp do Internetu poprzez wykorzystanie technologii radiowej w lokalizacjach, w których połączenie innego rodzaju nie byłoby możliwe. Pozwoliło to na zagospodarowanie rynku normalnie niedostępnego ze względów infrastrukturalnych. Udoskonalenie nadajników pozwoliło zniwelować wahania połączeń - główny dotychczasowy problem Internetu Radiowego, a wynikające z konstrukcji marki naturalne uproszczenie procedur oraz rezygnacja z dodatkowych formalności sprawiło, że AER Network jest brandem zorientowanym w pełni na użytkownika.



Strona www: <http://www.moico.pl>

Internet, podobnie jak powietrze zauważalny jest głównie wtedy, gdy jest z nim coś nie tak. Grupa odniesienia Moico to osoby, które mają dosyć konieczności 'osiągania wszechwiedzy', nie chcą być ekspertami od wszystkiego - dla nich najważniejsze jest to, by Internet, który mają działał zgodnie z ich potrzebami - nieistotne, czy jest to 5, 20, czy 100 MB/s. Oferta skonstruowana jest w taki sposób, by gwarantować obecnym klientom aktualność usługi (przepustowość w poszczególnych pakietach jest sukcesywnie podwyższana).

# SEEV®

TELEKOMUNIKACJA DLA BIZNESU

Oferta marki SEEV zawiera zintegrowane usługi telekomunikacyjne skierowane do segmentu rynku klientów instytucjonalnych. Najwyższa jakość produktów i obsługi post-sprzedażowej oraz zastosowanie najnowocześniejszych technologii telekomunikacyjnych to odpowiedź na potrzeby grupy docelowej. Opracowana koncepcja marki pozwala na skuteczną działalność na rynku dotychczasowo wizerunkowo niezagospodarowanym. SEEV jest marką unikatową w skali Europy i świata – to jedyna profesjonalnie zaprojektowana marka skierowana do klientów biznesowych.

Strona www: <http://www.seev.pl>

## Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu Emitenta ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, co najmniej 5% głosów w walnym zgromadzeniu.

### Akcjonariat



**Paweł Dobosz**  
liczba akcji: 4331288  
% liczba kapitału: 86.54%

**Pozostali Akcjonariusze**  
liczba akcji: 673712  
% liczba kapitału: 13.46%

## Organy Emitenta

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu kwartalnego skład organów Spółki przedstawia się następująco.

### Zarząd Spółki

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje Spółkę we wszystkich czynnościach sądowych i pozasądowych. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem spraw Spółki, nie zastrzeżone przepisami prawa lub postanowieniami Statutu dla Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej, należą do kompetencji Zarządu. Obecny Zarząd składa się z jednego członka. Kadencja Zarządu trwa nie dłużej niż pięć lat.

**Paweł Dobosz** - Prezes Zarządu

Kadencja od 20.04.2011

**Agata Dobosz** – Prokurent Spółki

### Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działania. Rada Nadzorcza Spółki liczy obecnie pięć osób. Członkowie Rady Nadzorczej powoływani i odwoływani są na wspólną kadencję przez Walne Zgromadzenie zwykłą większością głosów, z zastrzeżeniem przepisów poniższych oraz § 4 ust. 8 Statutu. Powołanie członków Rady Nadzorczej w trybie określonym w § 4 ust. 8 Statutu następuje w formie pisemnej z podpisem notarialnie poświadczonym. Kadencja Rady Nadzorczej trwa nie dłużej niż 5 lat. Długość trwania kadencji oraz wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej określa uchwała Walnego Zgromadzenia. Członkowie Rady Nadzorczej mogą być powoływani także spoza grona akcjonariuszy. W przypadku śmierci lub rezygnacji Członka Rady Nadzorczej i zmniejszenia się jej składu poniżej liczby, o której mowa w ust.1, pozostali Członkowie Rady mogą w drodze podjęcia uchwały dokooptować nowego Członka rady Nadzorczej, który będzie pełnił swoją funkcję do czasu wyboru przez Walne Zgromadzenie nowego członka Rady Nadzorczej w miejsce dokooptowanego.

**Apolonia Dobosz** - Przewodnicząca Rady Nadzorczej

**Justyna Naruć** - Członek Rady Nadzorczej

**Krystyna Kocharńska** - Członek Rady Nadzorczej

**Mieczysław Dobosz** - Członek Rady Nadzorczej

**Wiktor Pastucha** - Członek Rady Nadzorczej

## Informacje o sytuacji majątkowo-finansowej

### OPIS ZDARZEŃ ISTOTNIE WPŁYWAJĄCYCH NA DZIAŁALNOŚĆ INTERNET UNION S.A., JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM 2016, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.

W celu zwiększenia efektywności podnoszenia wartości Spółki dla akcjonariuszy oraz wdrożenia nowoczesnych i efektywnych mechanizmów motywujących pracowników w roku 2016 w Spółce Internet Union kontynuowany został Program Motywacyjny. Program ten obejmuje możliwość przyznania pracownikom Spółki akcji w związku przyszłą realizacją strategii i realizacją planu rozwoju na lata 2014-2016

W omawianym okresie Zarząd Spółki sukcesywnie realizował kluczowe elementy strategii rozwoju Internet Union S.A., zarówno na płaszczyźnie marketingowo-sprzedazowej, inwestycyjnej, jak i infrastrukturalnej.

W roku 2016 W omawianym okresie zrealizowaliśmy imponującą liczbę inwestycji mieszkaniowych oddanych do użytku. W ciągu zaledwie 1 roku Internet Union **powiększyło zasięg infrastrukturalny swojej sieci o aż 98 inwestycji zamieszkania zbiorowego**. To blisko 14 200 nowych mieszkań z dostępem do sieci Emitenta i możliwością bezpośredniego podłączenia usług marki Moico. Jest to efekt olbrzymich inwestycji ze strony Spółki: w 2016 roku sięgnęły one poziom 3 mln zł.

Działania prowadzone przez firmę Wills Integrated pozwoliły ugruntować pozycję marek Internet Union na rynku. Opracowana strategia rozwoju marek w grupie IU pozwoliła utrzymać wysoką marżę oraz skutecznie reagować na zaistniałe sytuacje na rynku telekomunikacyjnym i znacząco zwiększyć w nim udział Spółki Internet Union.

W omawianym okresie Spółka osiągnęła rekordowy w historii firmy poziom przychodów. Coraz wyższe przychody to konsekwencja wzmożonych działań strategicznych i brandingowych zarówno skierowanych do rynku jak i wewnątrz organizacji. Dzięki wdrożonym rozwiązaniom stale wzrasta liczba abonentów przy minimalnym poziomie wypowiedzeń umów.

#### Cele strategiczne

Zarząd jako cel postawił sobie dynamiczny wzrost zasięgu sieci światłowodowej oraz wyeliminowanie awarii i przerw w usługach. W związku z tym Spółka przeznacza znaczące środki na inwestycje (aż 3 mln zł tylko w 2016 roku). Strategia ta ma kolosalny wpływ na rekordowe w historii Spółki wyniki sprzedaży. W

poczuciu Zarządu, tak dobry wynik sprzedażowy jest spowodowany skutecznymi działaniami prewencyjnymi oraz wysoką kulturą organizacji, a także znakomitą penetracją rynku.

Spółka w 2016 roku postawiła na intensyfikację działań na terenie Dolnego Śląska, **a także rozpoczęcie przygotowań do zwiększenia obecności Internet Union w całym kraju.** W tym celu nawiązane zostały współprace z szeregiem ogólnopolskich partnerów: Rock Alone, CD-Action, Fantasy Expo, Nowe Horyzonty, TEDx, czy Mobile Vikings, które wzmocnią marketingowo marki Emitenta.

Już teraz Spółka może pochwalić się **powiększeniem swojego zasięgu o okoliczne tereny Wrocławia, a także Oławę**, gdzie wkrótce uruchomiona zostanie sieć obejmująca swoim zasięgiem ponad połowę zasobów miasta. Z kolei **nawiązanie współpracy marki Moico z ogólnopolskim wirtualnym operatorem sieci komórkowej Mobile Vikings** ma być pierwszym krokiem do poszerzenia zasięgu marki Moico o największe miasta w Polsce. W tym celu Spółka wciąż powiększa liczbę regionalnych partnerów, z którymi będzie współpracować na poziomie infrastruktury światłowodowej.

Jak pokazuje rok 2016, w przeciwieństwie do firm funkcjonujących na rynku, które tracą abonentów, Internet Union S.A. wypracowało sobie wyraźną przewagę konkurencyjną. Poczynione w ostatnich kwartałach inwestycje pozwoliły w znacznym stopniu zwiększyć poziom przychodu, a także poziom zainteresowania usługami marek Emitenta. Zarząd Spółki zakłada utrzymanie tempa inwestycji w 2017 roku i systematyczne budowanie swojej pozycji na nowych rynkach oraz wzrost poziomu penetracji rynków na których Spółka już funkcjonuje. **Celem na kolejne lata jest osiągnięcie poziomu przychodu 10 mln zł już w 2019 roku.**

## SEEV

W 2016 roku znacznie zintensyfikowane zostały działania sprzedażowe marki SEEV, które zaowocowały biznesowymi kontraktami i zwiększającym się udziałem w przychodach globalnych Emitenta. Zarząd zauważa wzrost w przyroście klientów instytucjonalnych.

W celu dodatkowego wzmocnienia działań sprzedażowych marki SEEV opracowany został plan rozwojowy na lata 2017-2018, który umożliwi marce SEEV dalszy rozwój. Opracowany plan promocyjny marki SEEV oraz działania mające na celu ugruntowanie pozycji marki w świadomości (takie jak obecność w kluczowych mediach biznesowych) dodatkowo zwiększą udział marki w rynku.

## Moico

Marka Moico jest **jedyną marką regionalnego dostawcy mediów domowych, obecną w Top of Mind branży** (badania: Wrocław, marzec 2017). Jest to efekt systematyczności, spójności działań komunikacyjnych i realizacji obranej strategii. Powoduje to ciągły wzrost zainteresowania usługami Moico, a także pozwala utrzymać marżę oraz, dzięki temu, najwyższą jakość usług. To wszystko, wraz z nawiązanymi współpracami z ogólnopolskimi Partnerami, daje podwaliny pod rozwój marki Moico poza Wrocławiem i Dolnym Śląskiem.



W omawianym okresie miały miejsce największe dotychczasowo wydarzenia w historii marki Moico (MOICO enjoy movies: Przegląd najlepszych najgorszych filmów świata wraz z Kinem Nowe Horyzonty oraz Aleją Bielany, MOICO enjoy Colors wraz z Festiwalem Kolorów czy MOICO enjoy music w szeregu wrocławskich klubów). W 2016 roku uruchomiona została także po raz pierwszy akcja pro-sprzedażowa #testyMOICO. Kampania, w ramach której liderzy opinii zachęcali do testowania najpopularniejszego pakietu internetu KISS miała na celu przede wszystkim zwiększyć liczbę osób decydujących się na usługi MOICO. Partnerami akcji zostali znani blogerzy reprezentujący różne światy powiązane z internetem, a także media: magazyn CD Action oraz Gazeta Wyborcza Wrocław. Łączny ekwiwalent reklamowy marki Moico w omawianym okresie wyniósł około 4 200 000 zł, a publikacje na temat marki pojawiły się w największych mediach kraju.

**Prowadzone działania wpłynęły nie tylko na wzrost zasięgu komunikacyjnego marki (dziennie informację o Moico otrzymywało ok 500 000 osób w całej Polsce), ale także na zainteresowanie usługami Moico.**

## Aktualna sytuacja finansowa Internet Union S.A.

Wybrane dane finansowe	PLN Stan na 31.12.2016	PLN Stan na 31-12-2015	EUR Stan na 31.12.2016	EUR Stan na 31-12-2015
<b>Kapitał własny</b>	4 155 524,19	3 488 370,28	939 313,79	818 578,03
<b>Kapitał zakładowy</b>	1 001 000,00	1 001 000,00	226 265,82	234 893,82
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	4 541 835,07	3 822 441,65	1 026 635,41	896 970,94
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	2 786 051,59	2 034 668,08	629 758,50	477 453,50
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	1 313 440,48	1 587 809,47	296 889,80	372 594,03
<b>Aktywa trwałe</b>	7 110 856,90	6 058 406,02	1 607 336,55	1 421 660,45
<b>Aktywa obrotowe</b>	1 521 502,36	1 252 405,91	343 920,06	293 888,52
<b>Aktywa razem</b>	8 697 359,26	7 310 811,93	1 965 949,20	1 715 548,97
<b>Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne</b>	70 214,58	44 919,73	15 871,29	10 540,83
<b>Należności długoterminowe</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Należności krótkoterminowe</b>	637 090,87	1 202 176,65	144 007,88	282 101,76
<b>Zysk (strata) brutto</b>	894 450,91	145 359,72	204 413,22	34 735,17
<b>Zysk (strata) netto</b>	667 153,91	159 653,72	152 467,93	38 150,86
<b>Przychody netto ze sprzedaży</b>	6 540 183,48	5 644 691,14	1 494 659,94	1 348 855,65
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	949 575,58	207 445,96	217 011,13	49 571,30
<b>Zysk (strata) z działalności gospodarczej</b>	894 450,91	145 359,72	204 413,22	34 735,17
<b>Zysk (strata) ze sprzedaży</b>	1 181 333,44	232 141,17	269 975,88	55 472,46
<b>Amortyzacja</b>	1 112 064,69	987 618,85	254 145,55	236 001,45
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	2 301 130,16	1 590 406,78	525 888,47	380 043,68
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	-3 000 207,00	-1 466 816,15	-685 651,90	-350 510,45
<b>Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej</b>	485 250,19	-93 631,24	110 896,59	-22 374,13
<b>Przepływy pieniężne netto, razem</b>	-213 826,65	29 959,39	-48 866,84	7 159,10
<b>Liczba akcji (w szt.)</b>	5 005 000	5 005 000	5 005 000	5 005 000

<b>Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą</b>	0,13	0,03	0,03	0,01
<b>Wartość księgowa na jedną akcję</b>	0,83	0,70	0,19	0,17
<b>Przeliczenie kursu</b>		2015		2016
<b>Średni kurs euro do pozycji bilansowych</b>		4,2615		4,4240
<b>Średni kurs euro do pozycji wynikowych i Cash Flow</b>		4,1848		4,3757

## **Czynniki ryzyka**

Rekomendowane jest aby wszyscy inwestorzy przeanalizowali i zapoznali się z zamieszczonymi czynnikami ryzyka dotyczącymi działalności Spółki, rynku na którym Spółka prowadzi swoją działalność, aby byli świadomi całościowego ryzyka dotyczącego inwestowania w papiery wartościowe Emitenta. Należy mieć na uwadze, że wskazane przez Emitenta czynniki ryzyka zamieszczone poniżej są najważniejszymi z punktu widzenia Spółki i nie zawierają wszystkich możliwych do zrealizowania się czynników ryzyka.

### **Ryzyko nieosiągnięcia celów strategicznych**

Celem strategicznym Internet Union S.A. jest osiągnięcie pozycji lidera na rynku dolnośląskim w branży telekomunikacyjnej. Strategia Spółki zakłada rozwijanie obecnie prowadzonej działalności głównie poprzez budowę i promocję nowych marek przynależnych do Emitenta oraz w oparciu o integrację z podmiotami zewnętrznymi. Emitent planuje aktywnie wykorzystywać możliwości, jakie niosą za sobą transakcje typu M&A (tj. fuzje lub przejęcia) innych operatorów z branży telekomunikacyjnej bądź ich zorganizowanych części. Spółka poprzez skuteczną realizację strategii zakłada szybkie zwiększanie pozycji rynkowej. Realizacja założeń uzależniona jest od możliwości pozyskania do współpracy nowych partnerów z branży telekomunikacyjnej. Wystąpienie nieprzewidzianych zdarzeń lub okoliczności może uniemożliwić realizację przyjętej strategii. W takim przypadku przychody i wynik finansowy osiągnięte w przyszłości przez Emitenta mogą okazać się niższe od zakładanych. W celu ograniczenia wystąpienia niniejszego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje okoliczności mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na realizację strategii przedsiębiorstwa, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

### **Ryzyko wzrostu konkurencji**

Konkurencja wewnątrz sektora, w którym funkcjonuje Emitent jest rozproszona, a branża w której działa Spółka rozwija się dynamicznie. Atrakcyjność rynku stwarza możliwości powstania i rozwoju nowych spółek o profilu działalności zbliżonym do działalności Internet Union S.A. Zwiększona liczba spółek konkurencyjnych może w przyszłości wymusić konieczność obniżenia generowanych marż oraz wpłynąć na wzrost kosztów związanych z podnoszeniem jakości usług Spółki.

### **Ryzyko związane z budową marki „Internet Union” oraz nowych marek**

Pomyślność planów strategicznych Emitenta jest związana z budową i promocją marki Internet Union, a także nowych marek utworzonych w ramach struktur Emitenta: Moico, SEEV oraz AER Network, których rozpoznawalność ułatwi ekspansję terytorialną oraz zdobywanie nowych klientów. Istnieje ryzyko, że Emitentowi nie uda się w sposób należyty wypromować nazwy i logo Spółki oraz przynależnych marek, co może negatywnie skutkować na pozycję rynkową Spółki i jej wyniki finansowe w przyszłości.

### **Ryzyko związane z rozszerzeniem oferty usług**

Internet Union S.A. w celu zaspokajania nowych potrzeb klientów systematycznie rozszerza i aktualizuje dotychczasową ofertę usługową. Ukierunkowanie Spółki w stronę kolejnych obszarów działalności może powodować wystawienie Emitenta na szereg nieznanych czynników ryzyka związanych z brakiem

doświadczenia lub niewystarczającą wiedzą w nowego typu działaniach. Z uwagi na powyższe może się okazać, że zaoferowane przez przedsiębiorstwo usługi i produkty nie sprostają wymogom konsumentów. Rodzi to ryzyko utraty dotychczasowych klientów, pozycji rynkowej Spółki i niższych od oczekiwanych wyników finansowych.

### **Ryzyko związane z wykreśleniem z rejestru przedsiębiorstw telekomunikacyjnych**

Prowadzenie działalności operacyjnej przez Internet Union S.A. uzależnione jest od posiadania wpisu w rejestrze przedsiębiorstw telekomunikacyjnych. Organ prowadzący rejestr przedsiębiorstw telekomunikacyjnych nie ma obowiązku sprawdzania czy przedsiębiorca w momencie ubiegania się o wpis do rejestru spełnia warunki wykonywania działalności regulowanej. W przypadku, gdy kontrola dokonana przez organ prowadzący rejestr wskaże, że przedsiębiorca złożył oświadczenie niezgodne ze stanem faktycznym, może zostać wydana decyzja o zakazie wykonywania przez przedsiębiorcę działalności objętej wpisem i wykreśleniu przedsiębiorcy z rejestru. W takim przypadku nastąpiłaby utrata prawa do prowadzenia działalności gospodarczej przez Emitenta. Aby nie dopuścić do powyższej sytuacji, Spółka dokonuje okresowej kontroli zgromadzonej dokumentacji, niezbędnej do wskazania, że działalność jest prowadzona zgodnie z regulacjami.

### **Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych i telekomunikacyjnych**

Spółka zapewnia swoim odbiorcom dostęp do Internetu oraz usług multimedialnych. Niezakłócone i poprawne działanie systemów informatycznych wpływa na renomę firmy oraz przekłada się na osiągnięte wyniki finansowe Spółki. Występowanie przejściowych przerw w dostawie usług przez Spółkę spowodowane awarią systemów informatycznych i telekomunikacyjnych może skutkować zwiększeniem kosztów związanych z naprawą takich urządzeń lub przełożyć się negatywnie na postrzeganie Spółki jako solidnego dostawcy usług telekomunikacyjnych. W celu minimalizacji wskazanego ryzyka Spółka wdrożyła odpowiednie procedury zabezpieczające (m.in. monitoring systemów informatycznych) oraz antykryzysowe uruchamiane na wypadek wystąpienia uszkodzenia lub awarii sieci telekomunikacyjnej.

### **Ryzyko błędnych działań w zakresie inwestycji budowlanych**

Emitent projektuje i buduje struktury światłowodowe służące do komunikacji między przyłączonymi do niej podmiotami. Położenie sieci światłowodowych na terenie miasta wymaga poniesienia wysokich kosztów. Poczynienie błędnych założeń, co do konkretnych projektów polegające na niewłaściwej ocenie atrakcyjności lokalizacji lub przyszłej ilości mieszkań, a co za tym idzie ilości odbiorców usług Emitenta może negatywnie wpłynąć na rentowność realizowanego przedsięwzięcia. Podjęcie jakichkolwiek nietrafnych decyzji wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolność adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych może mieć negatywne skutki dla wyników finansowych Emitenta. Spółka ogranicza wystąpienie wskazanego ryzyka poprzez współpracę z wysoce wykwalifikowanymi pracownikami projektowymi oraz budowlano - montażowymi.

### **Ryzyko związane z nieużytkowaniem obiektów mieszkaniowych i usługowych**

Jednym z czynników warunkujących rentowność inwestycji Emitenta w określonych lokalizacjach jest tempo zasiedlania i użytkowania obiektów przez odbiorców

usług Spółki. Z uwagi na powyższe, istnieje ryzyko, że pomimo przeprowadzenia dogłębnego i starannego procesu selekcji potencjalnych lokalizacji pod inwestycję infrastrukturalną, wybrane miejsce nie spotka się z oczekiwanym zainteresowaniem wśród mieszkańców lub jednostek gospodarczych. Brak popytu na mieszkania i obiekty usługowe, pustostany w budynkach nowo zbudowanych lub rozbudowanych i dłuższe nieużytkowanie obiektów, w których Emitent dokonał inwestycji infrastrukturalnych bezpośrednio przełoży się na brak przychodów z określonych lokalizacji i wydłużenie okresu zwrotu z inwestycji od pierwotnie założonej. W celu minimalizacji powyższego ryzyka proces decyzyjny związany z doбором lokalizacji pod inwestycję Spółki jest poprzedzony kompleksową analizą ekonomiczną przedsięwzięcia.

### **Ryzyko uzależnienia od dostawców łącz internetowych**

Model biznesowy Spółki związany jest z oferowaniem usług telekomunikacyjnych. Emitent w celu prowadzenia działalności biznesowej współpracuje z przedsiębiorstwami telekomunikacyjnymi, które umożliwiają mu dostęp do sieci internetowych poprzez dzierżawę łącz internetowych. Z uwagi na nieznaczną liczbę dostawców, z których usług korzysta Spółka, istnieje ryzyko związane z uzależnieniem się Spółki od głównych kontrahentów. W przypadku wypowiedzenia danej umowy dzierżawy, ograniczona zostanie możliwość prowadzenia działalności operacyjnej przez Spółkę. Ponadto uzależnienie Emitenta od jednego lub kilku dostawców może skutkować wzrostem cen usług dzierżawy łącz internetowych. W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Spółka nawiązuje współpracę z różnymi podmiotami, dzięki czemu posiadać będzie zdywersyfikowaną strukturę dostawców.

### **Ryzyko związane ze współpracą z Telekomunikacją Polską S.A. w zakresie kanalizacji teletechnicznej**

Kanalizacja kablowa oraz inne elementy infrastruktury, do których Telekomunikacja Polska S.A. (dalej TP S.A.) ma obowiązek zapewnić dostęp, stanowi przedmiot prawa własności TP S.A. Dopuszczenie do infrastruktury telekomunikacyjnej innych podmiotów uzależnione jest od spełnienia warunków określonych w ustawie Prawo telekomunikacyjne, a sam obowiązek udostępniania infrastruktury nie ma charakteru nieograniczonego i absolutnego. Podmiotami uprawnionymi do żądania dostępu do budynków i infrastruktury są operatorzy publicznej sieci telekomunikacyjnej. Obowiązujące regulacje prawne nakładają obowiązek na TP S.A. zapewnienia dostępu do określonych w ustawie Prawo telekomunikacyjne usług. Z uwagi, że otoczenie prawne działalności Spółki charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian, nie można wykluczyć niekorzystnych modyfikacji obowiązujących przepisów. Dodatkowo istnieje ryzyko, że TP S.A. intensywnie dążyć będzie do wprowadzenia nowych uregulowań dotyczących zawierania umów, sposobu naliczania opłat i innych zapisów. W celu minimalizacji powyższego ryzyka Emitent zawiera z TP S.A. długoterminowe umowy o dostęp do kanalizacji kablowej o okresie trwania do 10 lat.

### **Ryzyko obniżenia marż**

Na rynku, w którym funkcjonuje Emitent zauważalne jest obniżanie przez dostawców usług telekomunikacyjnych cen i wprowadzanie do oferty nowych ulepszonych świadczeń. Rosnący stopień nasycenia rynku produktami i usługami telekomunikacyjnymi oraz informatycznymi oraz agresywna polityka cenowa konkurencji może skutkować obniżeniem marż handlowych Emitenta.

### **Ryzyko związane z przejęciami**

Istotnym elementem strategii Emitenta jest przyspieszenie tempa wzrostu skali działalności i ilości klientów poprzez transakcje przejęć innych podmiotów gospodarczych. Istnieje ryzyko, że w przypadku niektórych przedsiębiorstw, z którymi Spółka prowadzi będzie negocjacje, transakcje przejęć wstępnie ocenione jako atrakcyjne mogą generować niższe wyniki od zakładanych. Tak się stanie w przypadku, gdy ustalona cena transakcji przejęcia danego podmiotu okaże się zawyżona, a wyniki finansowe przejmowanych podmiotów oraz zakładany efekt synergii niższe od planowanych. Nieodpowiednie zarządzanie ryzykiem związane z fuzjami i przejęciami może być czynnikiem, który zmniejszy wartość przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy. W celu minimalizacji powyższego ryzyka Emitent dokonuje głębokiej analizy strategicznej każdego planowanego przedsięwzięcia oraz korzysta z porad zespołu specjalistów wspierających proces decyzyjny.

### **Ryzyko związane z opóźnionym procesem budowy infrastruktury internetowej**

W celu oferowania swoich usług Emitent dokonuje szeregu działań zmierzających do szybkiego i skutecznego przeprowadzenia całego procesu budowy infrastruktury internetowej, który jest początkowym i zarazem najtrudniejszym etapem realizacji inwestycji. Z uwagi na złożoność procedur oraz długotrwałość w podejmowaniu decyzji przez jednostki administracji publicznej istnieje ryzyko przedłużenia procesu budowlanego. Skutkiem opóźnień w realizacji planów budowlanych może być osiągnięcie później niż w zakładanym terminie rentowności na danej inwestycji. Należy zauważyć, że nowe regulacje prawne w tym zakresie sprzyjają ułatwieniu i usprawnieniu całego procesu inwestycyjnego oraz sprzyjają likwidacji barier inwestycyjnych wynikających np. z miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego.

### **Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa i trudności związane z pozyskaniem nowej wykwalifikowanej kadry zarządzającej**

Działalność Emitenta uzależniona jest od doświadczenia, umiejętności oraz jakości pracy kadry kierowniczej. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata przedstawiciela Zarządu lub kluczowych pracowników o istotnym wpływie na funkcjonowanie Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na aktywność, strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem członka Zarządu lub strategicznej kadry kierowniczej, Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Spółka stara się zredukować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników.

### **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski**

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której Emitent oferuje swoje usługi i będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej klientów Emitenta. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Spółki można zaliczyć: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych oraz stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

### **Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych**

Emitent, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno - podatkowych, które mogą spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że mimo stosowania przez Emitenta aktualnych standardów rachunkowości, interpretacja zapisów przez Urząd Skarbowy odpowiedni dla Emitenta może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie na Emitenta kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta.

### **Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)**

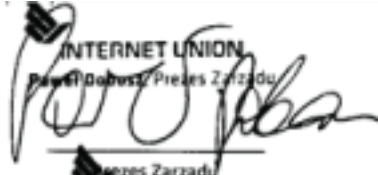
Otoczenie prawne działalności Spółki charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian, przede wszystkim w kontekście dostosowywania prawa krajowego do standardów Unii Europejskiej. W związku z prowadzoną polityką legislacyjną niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości interpretacyjne wprowadzanych zmian. Niejednoznaczność przepisów może rodzić ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej. W celu minimalizacji powyższego ryzyka Emitent przeprowadza audyty wewnętrzne, ukierunkowane na zgodność z bieżącymi regulacjami prawnymi.

### **Ryzyko związane z płynnością rynku i wahaniami cen akcji**

Instrumenty finansowe Emitenta nie były do tej pory przedmiotem notowań ani na rynku regulowanym, ani w alternatywnym systemie obrotu. W związku ze specyfiką funkcjonowania systemu finansowego w Polsce, a w szczególności rynku kapitałowego, inwestor dokonujący inwestycji musi liczyć się z wszelkimi zagrożeniami wiążącymi się z nieprzewidywanymi czynnikami mogącymi wystąpić w przyszłości jak na przykład: znaczne osłabienie sytuacji ogólnoeconomicznej, zapaść na rynkach kapitałowych, niska płynność i związana z tym trudność ze sprzedażą akcji, znaczne wahania cen instrumentów finansowych lub wiele innych. Zaistnienie powyższych zdarzeń może przełożyć się na utrudnienie w realizacji oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji.

Ryzyko związane z kolejnymi emisjami akcji i pozyskiwaniem środków finansowych

Emitent zakłada, że środki pozyskane z emisji akcji serii C umożliwią mu rozpoczęcie realizacji planów strategicznych. Istnieje jednak ryzyko, że w wyniku wystąpienia nieprzewidywanych okoliczności Spółka będzie musiała przeprowadzić kolejne emisje akcji lub szukać innych źródeł finansowania w celu realizacji zamierzonych celów. Niepozyskanie nowych źródeł finansowania, w przypadku gdy Emitent wykorzysta dotychczas posiadane kapitały finansowe, mogłoby wpłynąć na spowolnienie tempa rozwoju Emitenta.

INTERNET UNION  
Paweł Dobosz Prezes Zarządu  
  
Prezes Zarządu  
INTERNET UNION  
Internet Union S.A.  
ul. Złotnicka 28, 54-029 Wrocław  
t. 717 330 717 f. 713 493 452  
biuro@internetunion.pl  
NIP: 8943074998, REGON: 027547015  
KRS: 0000388937