SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI CORELENS S.A. za okres 01.01.2020 do 31.12.2020

CORELENS S.A. | ul. Modlińska 190

Telefon 22 3507451| Faks 22 350 76 97 | biuro@corelens.pl | www.corelens.pl I

SPIS TREŚCI

1. DANE ORGANIZACYJNE……str. 3

1.1. Spółka ……..str. 3

1.2. Organy Spółki……..str. 3

2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI……str. 5

2.1. Podstawowe obszary działalności……str. 5

2.2. Zdarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2016 roku……...str. 5

2.3. Pozycja rynkowa CORELENS S.A.……str. 6

2.4. Prognozy rozwoju Spółki i rynku……str. 7

2.5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju ……str. 7

3. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI……str. 7

3.1. Sytuacja finansowa Spółki……str. 7

3.2. Nabycie udziałów własnych, a w szczególności celu ich nabycia ……..str. 7

3.3. Posiadane przez jednostkę oddziały……str. 7

3.4. Instrumenty finansowe ……str. 7

3.5. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego ……..str. 7

4. ISTOTNE WYDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO……...str. 9

5. CZYNNIKI RYZYKA……str. 10

1. DANE ORGANIZACYJNE

1.1. Spółka

Firma: CORELENS S.A.

Siedziba: Warszawa

Adres: ul. Modlińska 190

Adres internetowy: www.corelens.pl

NIP: 524-275-65-95

REGON: 146496404

CORELENS S.A. („Spółka", „Emitent") powstała w wyniku przekształcenia z Corelens sp. z o.o. w spółkę akcyjną.

W dniu 17 lutego 2014 r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspókników Corelens sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie przekształcenia w spółkę akcyjną (zaprotokołowaną przez Ilonę Marchocką – Notariusza w Warszawie, Rep. A Nr 772/2014).

Spółka została zarejestrowana w dniu 26 lutego 2014 roku w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Akta Spółki są przechowywane przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000499608

1.2. Organy Spółki

Organy Spółki stanowi Zarząd, Rada Nadzorcza oraz Walne Zgromadzenie.

Skład akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2020 roku:

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% akcji na dzień 31.12.2020r.

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
Henryk Brunengraber	A	1 389 800	39,88%	1 389 800	39,88 %
Paweł Ostaszewski	A	453 000	13,00%	453 000	13,00%
Mariusz Babula	A	310 000	8,90%	310 000	8,90%
Przemysław Krzemieniecki	A	190 000	5,45%	190 000	5,45%
Pozostali	A	1 142 200	32,77%	1 142 200	32,77%
RAZEM	**A**	**3 485 000**	**100,00%**	**3 485 000**	**100,00%**

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% akcji na dzień 31.05.2021r

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
Henryk Brunengraber	A	1 229 800	35,28%	1 229 800	35,28%
Paweł Ostaszewski	A	453 000	13,00%	453 000	13,00%
Mariusz Babula	A	310 000	8,90%	310 000	8,90%
Przemysław Krzemieniecki	A	190 000	5,45%	190 000	5,45%
Pozostali	A	1 302 200	37,37%	1 302 200	37,37%
RAZEM	**A**	**3 485 000**	**100,00%**	**3 485 000**	**100,00%**

1.2.1. Zarząd oraz Rada Nadzorcza

W skład Zarządu CORELENS S.A. na dzień niniejszego sprawozdania wchodzą:

Tabela 1. Skład Zarządu Spółki

Imię i nazwisko	Funkcja	Data rozpoczęcie obecnej kadencji	Data zakończenia obecnej kadencji
Małgorzata Misiewicz	Prezes Zarządu	29 września 2020 r.	24 sierpnia 2023 r.
Łukasz Narożnik	Wiceprezes Zarządu	07 stycznia 2021 r.	24 sierpnia 2023 r.
Łukasz Witczak	Wiceprezes Zarządu	25 sierpnia 2020 r.	03 lutego 2021 r.

W skład Rady Nadzorczej CORELENS S.A. na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania wchodzą:

Tabela 2. Skład Rady Nadzorczej Spółki

Imię i nazwisko	Funkcja	Data rozpoczęcie obecnej kadencji	Data zakończenia obecnej kadencji
Anna Rybczyńska	Członek RN	24 sierpnia 2020 r.	24 sierpnia 2023 r.
Dorota Borowska	Członek RN	22 grudnia 2020 r.	24 sierpnia 2023 r.
Dariusz Niedziółka	Członek RN	22 grudnia 2020 r.	24 sierpnia 2023 r.
Aleksander Baryś	Członek RN	22 grudnia 2020 r.	24 sierpnia 2023 r.
Tomasz Supeł	Przewodniczący RN	24 sierpnia 2020 r.	24 sierpnia 2023 r.

2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

2.1. Podstawowe obszary działalności

CORELENS S.A. jest spółką handlową, działającą w modelu B2B (oferującą sprzedawane towary do klientów biznesowych). Działalność operacyjna Spółki skupia się na dostarczaniu specjalistycznych rozwiązań dla branży okulistycznej – do publicznych i prywatnych ośrodków medycznych na terenie całego kraju. Podstawą oferty CORELENS jest sprzedaż soczewek wewnątrzgałkowych, stosowanych

przez lekarzy w chirurgii zaćmy. Uzupełnieniem oferty są zestawy operacyjne, narzędzia jednorazowe, wiskoelastyki oraz urządzenia diagnostyczne – wszystkie te elementy niezbędne są lekarzom-okulistom podczas wykonywanych operacji zaćmy.

W dniu 2 września 2020 r. Zarząd Spółki podjął decyzję o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych. Celem procesu było rozpoznanie aktualnych, dostępnych dla Spółki możliwości rozwoju Spółki i realizacji jej strategii. W ramach przeglądu opcji strategicznych, Zarząd Spółki podjął decyzję o podpisaniu listu intencyjnego z Zortrax S.A. z siedzibą w Olsztynie („**Zortrax**", „**Spółka Przejmowana**") w celu rozpoczęcia negocjacji w zakresie połączenia spółek. W konsekwencji podpisanego listu intencyjnego, w dniu 28 września 2020 r. została podpisana umowa inwestycyjna w sprawie połączenia Spółki oraz Zortrax, zaś 30 września 2020 r. został podpisany plan połączenia Spółki oraz Zortrax („**Plan Połączenia**").

Zortrax jest polską spółką, która dostarcza kompleksowe rozwiązania w zakresie druku trójwymiarowego. Zbudowała silną pozycję na rynku desktopowych urządzeń 3D, oferując swoim klientom również materiały do druku, oprogramowanie Z-SUITE i inne produkty zwiększające wydajność procesu prototypowania. Urządzenia Zortraxu są wykorzystywane przez tysiące klientów na całym świecie w różnego rodzaju branżach od architektury, medycyny, motoryzacji przez inżynierię, wzornictwo przemysłowe czy modę. Z rozwiązań firmy Zortrax korzystali m.in. NASA i koncern Bosch.

2.2. Zdarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2020 roku

Rok 2020 był dla Spółki operacyjnie bardzo trudny z uwagi na pandemię COVID – 19. W związku z powyższym, po zmianach w Zarządzie Spółki, Zarząd Spółki podjął decyzję o połączeniu Spółki ze Spółką Przejmowaną, co będzie miało istotny wpływ na zwiększenie skali działalności Spółki.

Dnia 2 września 2020 r. Zarząd Spółki opublikował raport bieżący o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych (raport ESPI nr 17/2020).

Dnia 8 września 2020 r. Zarząd Spółki opublikował raport bieżący o rozpoczęciu wygaszania dotychczasowej prowadzonej działalności operacyjnej (raport ESPI nr 19/2020).

Dnia 8 września 2020 r. Zarząd Spółki opublikował raport bieżący o podpisaniu listu intencyjnego w sprawie połączenia ze Spółką Przejmowaną (raport ESPI nr 20/2020).

Dnia 28 września 2020 r. Zarząd Spółki opublikował raport bieżący o podpisaniu umowy inwestycyjnej ze Spółką Przejmowaną (raport ESPI nr 27/2020).

Dnia 30 września 2020 r. Zarząd Spółki opublikował raport bieżący o podpisaniu Planu Połączenia ze Spółką Przejmowaną (raport ESPI nr 28/2020).

W ramach Połączenia dojdzie do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii B, wyemitowanych przez Spółkę dla akcjonariuszy Spółki Przejmowanej, w łącznej liczbie 111 937 500 (sto jedenaście milionów dziewięćset trzydzieści siedem tysięcy pięćset), o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda, oraz po cenie emisyjnej w wysokości 1,34 zł (słownie: jeden złoty 34/100) każda za jedną akcję Spółki (dalej jako: „**Akcje Nowej Emisji", „Akcje Połączeniowe", „Akcje Serii B"**) (dalej jako: „**Emisja Połączeniowa**"). Nadwyżka ceny emisyjnej jednej Akcji Połączeniowej ponad wartość nominalną w wysokości 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) zostanie przeznaczona na kapitał zapasowy Spółki.

Kapitał zakładowy Spółki zostanie podwyższony z kwoty 348 500 zł (trzysta czterdzieści osiem tysięcy pięćset złotych) do kwoty 11 542 250 zł (jedenaście milionów pięćset czterdzieści dwa tysiące dwieście

pięćdziesiąt złotych), tj. o kwotę 11 193 750 zł (jedenaście milionów sto dziewięćdziesiąt trzy tysiące siedemset pięćdziesiąt złotych).

Akcje z Emisji Połączeniowej zostaną przydzielone uprawnionym akcjonariuszom Spółki Przejmowanej za pośrednictwem Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. stosownie do określonego w Planie Połączenia oraz w uchwałach Walnych Zgromadzeń Łączących się Spółek parytetu wymiany akcji wynikającego ze stanu posiadania przez nich akcji Spółki Przejmowanej w dniu Połączenia, zgodnie z art. 494 § 4 Kodeksu spółek handlowych, chyba że ustalenie innego terminu będzie wynikało z regulacji wewnętrznych Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A.

Uzgodniony przez łączące się spółki parytet wymiany akcji wynosi 1:15, tj. każdemu akcjonariuszowi Spółki Przejmowanej za każdą posiadaną akcję tej spółki przyznane zostanie piętnaście Akcji Nowej Emisji Spółki. Uzasadnienie parytetu przyznania akcji oraz dokumenty stanowiące podstawę ustalenia parytetu stanowiły załączniki do Planu Połączenia.

Zgodnie z otrzymanym sprawozdaniem, w opinii biegłego rewidenta (i) Plan Połączenia został sporządzony poprawnie i rzetelnie, zgodnie z wymogami art. 499 ksh, i zawiera wszelkie niezbędne elementy i załączniki, zaś (ii) określony w Planie Połączenia stosunek wymiany akcji, o którym mowa w art. 499 § 1 pkt 2 Kodeksu spółek handlowych, został ustalony należycie.

W dniu 30 kwietnia 2021 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenia Spółki oraz Zortrax podjęły jednogłośnie uchwały w sprawie połączenia Spółki oraz Zortrax, o czym Emitent informował raportem bieżącym ESPI nr 12/2021.

3. Pozycja rynkowa CORELENS S.A.

3.1. Liczba klientów na koniec 2020 roku

Do 31 grudnia 2020 roku Spółka utrzymała bazę swoich klientów. Są nimi nie tylko ośrodki publiczne i prywatne w kraju lecz także odbiorcy zagraniczni.

3.2. Potencjał rynku i udział w nim Spółki

Zarząd Spółki postanowił, że po połączeniu Spółki z Zortrax i związanym z tym istotnym rozszerzeniem działalności operacyjnej Spółki pod firmą Zortrax, dotychczasowa działalność będzie docelowo prowadzona w formie wydzielonego oddziału Zortrax.

3.3. Przewagi konkurencyjne

Do najważniejszych elementów źródeł przewag konkurencyjnych CORELENS zaliczyć należy:

- Wieloletnie doświadczenie sprzedażowe Zespołu CORELENS głównie w chirurgii okulistycznej oraz bezpośrednie relacje z osobami decyzyjnymi u klientów
- Posiadana wyłączność na dystrybucję znanych i cenionych międzynarodowych marek.
- Soczewki do leczenia zaćmy oferowane przez Corelens są konkurencyjne cenowo , niejednokrotnie przewyższając jakością i innowacyjnością produkty dostępne na rynku
- Posiadane umowy z instytucjami finansowymi, gwarantują terminowe regulowanie płatności realizowanych kontraktów z publicznymi jednostkami medycznymi – zabezpieczenie płynności gotówkowej w Spółce.
- CORELENS działa na rynku o bardzo dużym potencjale wzrostu – w Polsce realizowanych jest ok. 2x mniej operacji zaćmy w przeliczeniu na mieszkańca niż średnio w UE.

3.4. Prognozy rozwoju Spółki i rynku

Zarząd Spółki postanowił, że po połączeniu Spółki z Zortrax i związanym z tym istotnym rozszerzeniem działalności operacyjnej Spółki pod firmą Zortrax, dotychczasowa działalność będzie docelowo prowadzona w formie wydzielonego oddziału Zortrax.

3.5.Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badania i rozwoju

NIE DOTYCZY

4.SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

4.1. Sytuacja finansowa Spółki wybrane dane z Rachunku Zysku i Strat i Bilansu.

4.1.1. Wybrane pozycje z Rachunku Zysków i Strat

A.	**Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym: /wariant porównawczy/**	**998 733,67**
	Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług	68 966,71
	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	929 766,96
B.	**Koszty działalności operacyjnej /wariant porównawczy/**	**1 336 651,59**
	Amortyzacja	86 151,10
	Zużycie materiałów i energii	31 938,38
	Usługi obce	549 211,23
	Podatki i opłaty, w tym:	19 833,47
	Wynagrodzenia	71 726,00
	Pozostałe koszty rodzajowe	7 282,69
	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	570 508,72
C.	**Zysk / Strata ze sprzedaży**	**(337 917,92)**
D.	**Pozostałe przychody operacyjne**	**18 029,68**
	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	9 468,87
	Inne przychody operacyjne	8 560,81
E.	**Pozostałe koszty operacyjne**	**104 854,43**
	Inne koszty operacyjne	104 854,43
F.	**Zysk / Strata na działalności operacyjnej**	**(424 742,67)**
G.	**Przychody finansowe**	**54,23**
H.	**Koszty finansowe**	**33 112,54**
I.	**Zysk / Strata brutto**	**(457 800,98)**
J.	**Podatek dochodowy bieżący**	**0,00**
K.	**Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)**	**32 742,00**

4.1.2. Wybrane pozycje z Bilansu

A.	**Aktywa trwałe**	**169 511,06**

I.	**Wartości niematerialne i prawne**	**0,00**
II.	**Rzeczowe aktywa trwałe**	**59 233,89**
III.	**Należności długoterminowe**	**10 544,17**
IV.	**Inwestycje długoterminowe**	**0,00**
V.	**Długoterminowe rozliczenie międzyokresowe**	**99 733,00**
B.	**Aktywa obrotowe**	**1 042 988,18**

I.	**Zapasy**	**584 094,86**
	4. Towary	584 094,86
II.	**Należności krótkoterminowe**	**385 624,73**
III.	**Inwestycje krótkoterminowe**	**69 410,76**
IV.	**Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe**	**3 857,83**

SUMA AKTYWÓW **1 212 499,24**

31 grudnia 2020

A.	**Kapitał własny**	**75 220,72**

I.	Kapitał podstawowy	348 500,00
II.	Kapitał zapasowy, w tym:	836 500,00
V.	Zysk/strata z lat ubiegłych	(684 720,30)
VI.	Zysk/strata netto	(425 058,98)
B.	**Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania**	**1 137 278,52**
I.	**Rezerwy na zobowiązania**	**12 643,00**
II.	**Zobowiązania długoterminowe**	**266 033,37**
III.	**Zobowiązania krótkoterminowe**	**858 602,15**
IV.	**Rozliczenia międzyokresowe**	**0,00**

SUMA PASYWÓW **1 212 499,24**

4.2.Nabycie udziałów własnych, a w szczególności celu ich nabycia

NIE DOTYCZY

4.3.Posiadane przez jednostkę oddziały

NIE DOTYCZY

4.4.Instrumenty finansowe

NIE DOTYCZY

4.5.Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

Spółka jest spółką publiczną, której akcje są przedmiotem obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect, w związku z czym Spółka podlega przepisom (i) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylające dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE oraz (ii) Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu, prowadzonego przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Ponadto Spółka stosuje „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect".

5. CZYNNIKI RYZYKA

Z uwagi na toczący się proces połączenia Spółki oraz Zortrax, Spółka przedstawia poniżej czynniki ryzyka związane zarówno ze Spółką, jak i ze Spółką Przejmowaną.

Ryzyko związane z wpływem epidemii wirusa SARS-CoV-2 oraz choroby COVID-19 na działalność Emitenta oraz Spółki Przejmowanej

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności Łączące się Spółki są narażone na negatywne konsekwencje epidemii wirusa SARS-CoV-2 oraz choroby COVID-19.

Głównym źródłem przychodów Emitenta po Połączeniu będzie produkcja maszyn do obróbki gumy lub tworzyw sztucznych oraz wytwarzania wyrobów z tych materiałów, tj. przedmiot przeważającej działalności Spółki Przejmowanej przed Połączeniem. Tego rodzaju działalność jest względnie odporna na kryzys wywołany pandemią. Spółka Przejmowana prowadzi działalność przez sieć partnerów działających w 90 państwach świata, na 6 kontynentach, zatem obszar sprzedaży jej produktów jest niemal nieograniczony. Spółka Przejmowana, a w konsekwencji także w przyszłości Emitent, posiada klientów o różnym profilu, reprezentujących wiele zróżnicowanych gałęzi gospodarki, w tym takie, które mogą być narażone na negatywne konsekwencje sytuacji epidemiologicznej. To z kolei może w pewnym stopniu wpłynąć bezpośrednio na przychody Emitenta w przyszłości. Zarząd Emitenta nie jest w stanie przewidzieć pełnych konsekwencji i skali spadku przychodów z działalności podstawowej, jednakże Emitent przewiduje, że obecna sytuacja może odbić się negatywnie na jego wynikach finansowych. Jednocześnie jednak należy podkreślić, że zmiana organizacji pracy wielu dotychczasowych klientów Spółki Przejmowanej, zarówno osób fizycznych, jak i spółek oraz innych podmiotów gospodarczych, a także potencjalnych klientów Emitenta, w tym przejście do modelu „pracy zdalnej", wymusiła konieczność wyposażenia w sprzęt produkowany przez Spółkę Przejmowaną w większym niż dotychczas zakresie. Sprawia to, że co najmniej częściowo ryzyko związane z wpływem epidemii na działalność Łączących się Spółek jest ograniczone.

Łączące się Spółki wdrożyły ponadto procedury ochronne mające na celu ograniczenie możliwości zakażenia się przez wszystkich ich pracowników oraz kontrahentów. Dotyczy to szczególności dążenia do eliminacji kontaktów osobistych i maksymalnego ograniczenia spotkań, co powinno umożliwić niezakłóconą działalność również w przyszłości.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i polityczną w Polsce i na świecie

Na sytuację finansową oraz szeroko pojętą działalność Łączących się Spółek mają wpływ miedzy innymi czynniki makroekonomiczne, do których zaliczyć można: wzrost produktu krajowego brutto, inflację, ogólną kondycję gospodarki, zmiany legislacyjne, poziom wydatków na opiekę zdrowotną. Pozytywne tendencje wzrostowe w polskiej gospodarce mogą być zakłócone, a tempo wzrostu produktu krajowego

brutto ulec obniżeniu. Wobec tego, niekorzystne zmiany wskaźników makroekonomicznych mogą wpłynąć na pogorszenie sytuacji finansowej Łączących się Spółek, a w konsekwencji Emitenta.
W celu zminimalizowania powyższego ryzyka Łączące się Spółki dążą do zwiększenia swojej konkurencyjności przez systematyczne poszerzanie gamy oferowanych towarów, dbałość o wysoką jakość oferowanych towarów lub uzyskiwanie wyłączności w dystrybucji produktów renomowanych marek.

Spółka Przejmowana prowadzi działalność przez sieć partnerów na niemal całym świecie. W konsekwencji jej działalność jest uzależniona od sytuacji makroekonomicznej nie tylko w Polsce, ale także na świecie. Na wyniki finansowe Spółki Przejmowanej mają wpływ takie czynniki, jak m.in. tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, wzrost poziomu inwestycji w przemyśle, stopa bezrobocia oraz polityka fiskalna państw. Czynniki te oddziałują na popyt na produkty Spółki Przejmowanej ze strony jej klientów, będącymi zarówno osobami fizycznymi korzystającymi z drukarek 3D na własne potrzeby, jak i reprezentujących różne gałęzie przemysłu. Sytuacja makroekonomiczna ma również wpływ na poziom zamożności społeczeństwa, co jest jednym z głównych czynników kształtujących popyt. Niekorzystne kształtowanie się wyżej wymienionych czynników może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Spółki Przejmowanej, a w konsekwencji – po Połączeniu – Emitenta.

Ryzyko związane z krajowym i międzynarodowym otoczeniem prawnym

Regulacje prawne w Polsce ulegają częstym zmianom. W związku z tym występuje konieczność ponoszenia kosztów monitorowania zmian legislacyjnych oraz dostosowywania działalności do zmieniających się przepisów prawa. Częste zmiany przepisów obarczone są również ryzykiem rozbieżności interpretacyjnych dokonywanych przez Emitenta i Spółkę Przejmowaną oraz organy administracji państwowej, w szczególności organy podatkowe.
Łączące się Spółki, dążąc do zminimalizowania ryzyka wystąpienia powyższych zagrożeń, współpracują z dostawcami, którzy oferują produkty wysokiej jakości spełniające wszelkie normy prawa polskiego jak i unijnego. Jednakże należy podkreślić, że kluczowi dostawcy Emitenta to podmioty zagraniczne, zarejestrowane głównie w USA oraz Europie Zachodniej.
W związku z powyższym wszelkie ewentualne spory związane z umowami z dostawcami zostaną poddane jurysdykcji sądów zagranicznych (także zagranicznych sądów arbitrażowych), co może narazić Emitenta na dodatkowe koszty prowadzonych postępowań. Jednakże Emitent podkreśla, że dotychczas taka sytuacja nie wystąpiła oraz w ocenie Zarządu Emitenta mało prawdopodobne jest wystąpienie takiej sytuacji w przyszłości.
Łączące się Spółki są ponadto narażone na ryzyko zmian regulacji w otoczeniu prawnym krajów, w których nabywają oferowane przez siebie towary lub komponenty. W związku z powyższym, aby zminimalizować powyższe ryzyko, Łączące się Spółki monitorują wszelkie zmiany w przepisach (w tym także zagranicznych), które mogłyby mieć wpływ na ich funkcjonowanie oraz podejmują odpowiednie działania w celu dostosowania swojej działalności do obowiązujących przepisów (norm i nakazów).

Ryzyko niejasności oraz zmian przepisów podatkowych

Należy wskazać, że systemy podatkowe, zarówno w Polsce, jak i w innych krajach podlegają częstym zmianom.

Przepisy podatkowe nierzadko sformułowane są w sposób nieprecyzyjny. Brakuje również jednoznacznej i jednolitej wykładni w tym zakresie. Źródłem niestabilności przepisów podatkowych jest ich harmonizacja na terenie państw należących do Unii Europejskiej. W szczególności Emitent nie może wykluczyć zmian w przepisach podatkowych, które w sposób niekorzystny mogłyby wpłynąć na jego działalność, co ma szczególne znaczenie z racji tego, że Emitent importuje oferowane przez siebie towary z innych krajów, natomiast całą sprzedaż prowadzi na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Co więcej, również interpretacje przepisów podatkowych charakteryzują się dużą zmiennością. Brakuje jednolitości orzecznictwa sądowego w obszarze opodatkowania i praktyki organów podatkowych (skarbowych). Przyjęcie odmiennej interpretacji przepisów przez Emitenta lub Spółkę Przejmowaną może w istotny sposób negatywnie wpłynąć na osiągane przez niego wyniki, jak i perspektywy dalszego rozwoju działalności.

Aby zminimalizować opisane powyżej ryzyko, Łączące się Spółki korzystają z profesjonalnych usług doradczych w zakresie prawa podatkowego oraz stale monitorują zmiany przepisów podatkowych, które mogą ich dotyczyć.

Ryzyko inflacji

Ryzyko inflacji pojawia się wtedy, gdy stopa inflacji może być wyższa niż stopa dochodu inwestycji. Dochód z prowadzonej działalności nie dotrzymuje kroku we wzroście jej prowadzenia. Rentowność inwestycji spada. Nie można wykluczyć, że wzrost inflacji doprowadzi do pogorszenia kondycji finansowej kontrahentów Emitenta lub samego Emitenta.

Ryzyko związane z nowymi technologiami

Spółka Przejmowana, a w konsekwencji – po Połączeniu – także Emitent, prowadzi działalność w branży, na którą duży wpływ mają najnowsze trendy dotyczące sprzętu i rozwiązań informatycznych. Wymusza to także na producentach drukarek 3D nieustanne dostosowywanie swojej oferty do nowych trendów. Emitent mityguje przedmiotowe ryzyko poprzez stały monitoring sytuacji rynkowej, osiągnięć naukowych opisywanych w publikacjach naukowy i analizę aktywności konkurentów.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych

Emitent dokonuje zakupów towarów – soczewek i sprzętu okulistycznego – w walutach obcych, przede wszystkim w USD i EUR. W przypadku niekorzystnej zmiany kursu walutowego (deprecjacja złotego), w której Emitent planuje zakupy, istnieje ryzyko konieczności poniesienia wydatków w wysokości odbiegającej od zakładanej przez niego w budżecie i w rezultacie negatywnego odchylenia wysokości kosztów zaopatrzenia w soczewki i sprzęt okulistyczny, a tym samym obniżenia rentowności sprzedaży i osiąganych zysków.

Spółka Przejmowana prowadzi sprzedaż oferowanych przez siebie produktów w walutach: PLN, EUR, USD, CADGPB oraz GBPCAD. Zawarte przez Spółkę Przejmowaną umowy z firmami międzynarodowymi są rozliczane w walutach obcych, co naraża Spółkę Przejmowaną na ryzyko zmiany kursku walut. Niekorzystne zmiany kursów walut mogą doprowadzić do zmniejszenia przychodów ze sprzedaży produktów za granicę i zwiększenia kosztów zakupu urządzeń i materiałów od dostawcy. Kursy walut wpływają nie tylko na poziom cen, ale także na konkurencyjność Spółki Przejmowanej. Eliminowanie ryzyka kursowego jest możliwe dzięki realizacji transakcji zakupu w walutach obcych, w których Spółka Przejmowana operuje z klientami. W 2020 r. przychody Spółki Przejmowanej realizowane w USD stanowiły 34 % przychodów ze sprzedaży ogółem (11,7 mln zł), natomiast udział przychodów realizowanych w EUR stanowił 48,9 % przychodów ze sprzedaży ogółem (16,8 mln zł). Udział PLN stanowił odpowiednio 12,9 % (4,4 mln zł). Spółka Przejmowa prawie 90 % swoich wpływów osiąga w walucie obcej (głównie USD i EUR). W strukturze walutowej kosztów, inwestycji i zakupów materiałowych 40,0% stanowią transakcje głównie w USD, natomiast 60 % w PLN

Walutą prezentacyjną sprawozdań finansowych Łączących się Spółek jest PLN. Pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczane według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez NBP na ostatni dzień każdego miesiąca okresu

sprawozdawczego. Pozycje bilansowe przeliczane są według średniego kursu NBP na dzień sporządzenia sprawozdania. W związku z opisanym powyżej ryzykiem konwersji, kształtowanie się kursów walutowych może w istotny sposób wpływać na prezentowane w sprawozdaniach finansowych wyniki finansowe.

Spółka Przejmowana zabezpiecza to poprzez dopasowywanie transakcji zakupowych do transakcji sprzedażowych (tzw. *hedging naturalny*).

Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Jakiekolwiek negatywne uzasadnione lub nieuzasadnione oceny działalności każdej z Łączących się Spółek lub jakości ich wyrobów mogą pogorszyć wizerunek każdej z Łączących się Spółek lub ich poszczególnych produktów, a tym samym wywołać chwilową lub długookresową utratę zaufania odbiorców, zwłaszcza klientów końcowych – konsumentów. Zaufanie odbiorców może ulec obniżeniu, w szczególności, ze względu na nieterminowość dostaw, zmianę warunków handlowych lub pogorszenie jakości produktów. Wystąpienie każdego z tych czynników może mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Łączących się Spółek, a po Połączeniu – Emitenta.

Ryzyko związane z konkurencją

Zgodnie z szacunkami 3D Printing Market Size, Growth & Trends Report, 2020-2027, wielkość globalnego rynku druku 3D przynajmniej podwoi się do 2027 roku. Specjalizująca się w badaniu rynku druku 3D Wohlers Associates ocenia perspektywy wzrostu jako dużo lepsze. Według nich wartość rynku druku 3D wzrośnie z 18 mld USD w 2021 r., do 118 mld USD w 2029 r. Autorzy raportu wskazują, że wykorzystanie druku trójwymiarowego w istotny sposób wspomagało globalne łańcuchy dostaw w czasie pandemii. To z kolei sprawia, że wyceny spółek z branży druku 3D, które właśnie debiutują na światowych rynkach sięgają kilkudziesięciokrotności obecnych przychodów1.

Według Grand View Research, wolumen sprzedanych drukarek ma wzrosnąć z 1,42 mln sztuk w 2018 r., do 8,04 mln sztuk w 2027 r. Postępujące prace badawczo-rozwojowe w dziedzinie druku trójwymiarowego, rosnący popyt na zastosowania prototypów z różnych branż, w szczególności opieki zdrowotnej, motoryzacji, lotnictwa i obronności, to czynniki, które będą napędzać rynek w kolejnych latach w ocenie autorów raportu1.

Wzrost zainteresowania drukarkami 3D ze strony przedsiębiorstw i osób indywidualnych, a także rozwój branży druku 3D poprzez wprowadzenie nowych zastosowań, może wpłynąć na powstawanie nowych konkurencyjnych podmiotów oferujących nowoczesne rozwiązania i urządzenia do druku 3D. Ponadto należy spodziewać się, że producenci drukarek 3D rozszerzą swoje portfolio o nowe urządzenia i materiały do druku 3D, które mogą stanowić bezpośrednią konkurencję dla oferty Spółki Przejmowanej, w konsekwencji także dla Emitenta. Należy również zwrócić uwagę, że wiele międzynarodowych korporacji produkujących sprzęt elektroniczny zapowiada wejście na rynek druku 3D ze swoimi urządzeniami. Wzrost liczby konkurencyjnych urządzeń do druku 3D, może spowodować zmniejszenie zainteresowania produktami Spółki Przejmowanej, co może wpłynąć na jej wyniki sprzedaży a w konsekwencji wymusić np. konieczność obniżenia cen. W celu zminimalizowania tego rodzaju ryzyka, wynikającego z pojawienia się nowych konkurencyjnych urządzeń oraz rozszerzenia ofert produktowych przez obecnych konkurentów, Spółka Przejmowana systematycznie uzupełnia swoje portfolio o nowe innowacyjne i konkurencyjne urządzenia do druku 3D, a także wprowadza udoskonalenia do obecnych drukarek 3D w odpowiedzi na oczekiwania rynku.

Dodatkowym zagrożeniem dla Spółki Przejmowanej jest sytuacja, w której konkurencyjne podmioty nawiążą współpracę między sobą w celu rozszerzenia oferty produktowej i usługowej. Przykładem dużego połączenia się spółek z branży druku 3D jest przejęcie dokonane przez amerykańską firmę Stratasys, jednego z największych producentów drukarek 3D na świecie, która przejęła firmę MakerBot.

Połączenie tych podmiotów rozszerzyło portfolio produktowe Stratasys o drukarki 3D MakerBot w segmencie desktopowym.

Duża konkurencja w segmencie druku 3D może w konsekwencji wywołać presję na obniżanie marż ze strony partnerów oferujących produkty Spółki Przejmowanej. Działalność globalnych, dużych graczy, zarówno już działających, jak i mogących się pojawić w segmencie druku 3D nowych podmiotów oraz rosnąca konkurencja mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki osiągane przez Spółkę Przejmowaną, a w konsekwencji także Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kontrahenta będącego dostawcą Spółki Przejmowanej

Spółka Przejmowana w zakresie produkcji drukarek 3D współpracuje z podmiotem Dongguan City Huanglong Electronics Co., Ltd. z siedzibą w Chinach („**DCH**" lub „**Huanglong**"). Dnia 31 października 2018 r. między Spółką Przejmowaną a Huanglong została zawarta umowa o współpracy („**Nowa Umowa o Współpracę**"), która m. in. rozwiązała zawartą między Spółką a Huanglong dnia 1 stycznia 2014 r. (i) umowę o wytwarzanie oraz (ii) umowę o współpracy. W Nowej Umowie o Współpracy uzupełniono zasady, zgodnie z którymi Spółka Przejmowana na mocy umowy z dnia 29 września 2017 r. powierzyła Huanglong urządzenia niezbędne do produkcji półproduktów i towarów. Stosownie do treści Nowej Umowy o Współpracy, Huanglong zobowiązał się do wykorzystywania powierzonych urządzeń produkcyjnych wyłącznie do wykonywania zleconych przez Spółkę Przejmowaną usług, w szczególności do produkcji na jej rzecz półproduktów i towarów przewidzianych w Nowej Umowie o Współpracy. Strony ustaliły, że maszyny i urządzenia wykorzystywane do produkcji drukarek 3D (będące własnością Spółki Przejmowanej) będą znajdować się w siedzibie Huanglong, a także, że sam proces produkcji będzie miał miejsce w siedzibie Huanglong. Każda zmiana położenia maszyn i urządzeń wykorzystywanych do produkcji drukarek 3D wymaga pisemnej zgody Spółki Przejmowanej (z zastrzeżeniem konieczności ich ochrony przed utratą lub uszkodzeniem). Ponadto Huanglong zobowiązał się do niezwłocznego informowania Spółki Przejmowanej o wszelkich problemach natury fizycznej lub prawnej związanych z urządzeniami produkcyjnymi.

DCH jest dostawcą obudów i części mechanicznych części produktów Spółki Przejmowanej. W ocenie Emitenta podmiot ten posiada odpowiednią wiedzę z zakresu produkcji, doświadczenie oraz wykwalifikowaną kadrę pracowniczą. Huanglong zapewnia ciągłość produkcji i pełną dyspozycyjność kontrahenta. Głównym zadaniem Huanglong jest przygotowanie urządzeń z wykorzystaniem wymaganych komponentów, natomiast w siedzibie głównej Spółki Przejmowanej, przy udziale zespołu programistów, powstaje oprogramowanie firmware oraz software, które jest niezbędne do uruchomienia i poprawnego funkcjonowania urządzeń. W 2020 roku obroty z tym kontrahentem stanowiły 46 % obrotów z dostawcami zewnętrznymi ogółem.

Pomimo powyższych korzyści dla Spółki Przejmowanej, wynikających ze zlecenia produkcji Huanglong, nie można wykluczyć zaistnienia czynników zarówno o charakterze zewnętrznym, jak i wewnętrznym, niezależnych od Spółki Przejmowanej lub Emitenta, które mogą zagrozić produkcji produktów Spółki Przejmowanej (a w konsekwencji Emitenta). Do czynników tych można zaliczyć m.in.: rozwiązanie Nowej Umowy o Współpracę przez umowy przez DCH, (ii) opóźnienia w produkcji, (iii) opóźnienia w transporcie gotowych produktów do Spółki Przejmowanej (Emitenta), (iv) podniesienie opłat za materiały i wykonywanie prac produkcyjnych i transportowych, a co za tym idzie wzrost cen zakupu produktów i materiałów od DCH oraz (v) wykorzystywanie do produkcji gorszych jakościowo materiałów bez wiedzy Spółki Przejmowanej (Emitenta). Do czynników zewnętrznych należą m.in.: (i) katastrofy naturalne, np. powodzie, tajfuny itp., (ii) zawalenie lub spalenie magazynów, hal produkcyjnych, (iii) upadłość DCH, (iv) problemy ze zorganizowaniem odpowiedniego transportu, oraz (v) zmiany w prawie mające zastosowanie do Spółki Przejmowanej, a w konsekwencji Emitenta, produkcji lub DCH. Wystąpienie wymienionych lub innych czynników, które skutkowałyby koniecznością zmiany dostawcy lub

dywersyfikacji dostawców, mogłoby wpłynąć negatywnie na proces produkcyjny, a tym samym przełożyć się na wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki Przejmowanej, a w konsekwencji Emitenta.

Ryzyko związane z rozwojem przez akwizycje

Strategia Spółki Przejmowanej zakłada akwizycję innych spółek z branży druku 3D, co ma wzmocnić kompetencje wytwórcze i dystrybucyjne, a także kompetencje badawczo-rozwojowe oraz uzupełnić jej ofertę produktową. W przypadku kontynuowania tej strategii przez Emitenta, po Połączeniu, istnieje ryzyko naturalnie wpisane w tego rodzaju strategię, że proces akwizycyjny będzie wydłużać się w czasie albo nie zostanie zrealizowany (nie dojdzie do skutku).

Nie ma też pewności, że przyszłe akwizycje Emitenta będą miały miejsce i przyniosą spodziewane efekty, jak też nie można wykluczyć, że Emitent nie będzie w stanie skutecznie przeprowadzić integracji przejętego podmiotu z własnym przedsiębiorstwem, co z kolei może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Emitenta.

Ryzyko celne

Spółka Przejmowana, a w konsekwencji także Emitent, narażona jest na ryzyko związane z przepisami celnymi. Obowiązujące normy prawne mogą powodować różnice w opiniach odnośnie do interpretacji przepisów między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i Spółką Przejmowaną (Emitentem). Transakcje Spółki Przejmowanej (Emitenta) z Huanglong są i mogą być w przyszłości przedmiotem kontroli organów celno-skarbowych pod kątem właściwego naliczania opłat celnych, a co za tym idzie naliczania podatku od towarów i usług. Organy te uprawnione są do nakładania kar, a ustalone w wyniku kontroli dodatkowe kwoty zobowiązań muszą zostać spłacone wraz z odsetkami.

Należy mieć też na uwadze, że organy celno-skarbowe mogą wszcząć postępowanie dotyczące okresu do 5 lat wstecz. Nie można więc wykluczyć ryzyka zakwestionowania transakcji z lat ubiegłych, co mogłoby skutkować wzrostem zobowiązań podatkowych Spółki Przejmowanej (Emitenta) i tym samym mogłoby mieć negatywny wpływ na jej (jego) działalność i sytuację finansową.

Spółka Przejmowana ogranicza opisane wyżej ryzyko, występując o wiążącą informację taryfową (WIT), która dotyczy towarów, wobec których przewidziane są operacje przywozu lub wywozu. WIT ma formę decyzji i może być wydana przed zadeklarowaniem tych towarów do procedur celnych. Należy pamiętać, że nadanie WIT jest czasowe. Poza tym Spółka Przejmowana jest w stałym kontakcie z urzędami celnymi i organami nadzoru, korzysta z wyspecjalizowanych agencji celnych, a także bierze udział w szkoleniach związanych z prawem celnym.

Ponadto Spółka Przejmowana jako klient dostawców światowych jest uzależniona od polityki celnej danego kraju czy obszaru celnego.

Ryzyko odejścia kluczowych pracowników

Działalność Spółki Przejmowanej jest w dużej mierze zależna od wiedzy, umiejętności oraz doświadczenia kluczowych pracowników, w tym od osób zasiadających na stanowiskach kierowniczych i zatrudnionych specjalistów. Kluczowi pracownicy posiadają wiedzę i doświadczenie z zakresu m.in. informatyki, projektowania przemysłowego i użytkowego, automatyki i robotyki, a także w dziedzinie marketingu, e-marketingu, sprzedaży produktów z branży IT, zarządzania i ekonomii, a przede wszystkim wiedzę z dziedziny druku 3D. Ich zaangażowanie w działalność Spółki Przejmowanej jest jednym z czynników stanowiących o jej dotychczasowych sukcesach. Utrata kluczowych pracowników Spółki Przejmowanej mogłaby wpłynąć niekorzystnie na prowadzoną działalność i osiągane wyniki finansowe Spółki Przejmowanej, a w konsekwencji – Emitenta.

Ryzyko związane z brakiem możliwości zatrudnienia oraz utrzymania wykwalifikowanych pracowników

Spółka Przejmowana zainwestowała w rozbudowę dywizji ds. produktu o kolejnych inżynierów, programistów, testerów, materiałoznawców i specjalistów ds. badań przemysłowych. Ma to umożliwić jej, a w konsekwencji Emitentowi, realizację szeroko zakrojonego planu prac badawczo-rozwojowych. Każde zachwianie sytuacji finansowej Spółki Przejmowanej, a w konsekwencji Emitenta, może spowodować zwiększoną rotację kadry, a co ta tym idzie wzrost kosztów jej utrzymania lub trudności w pozyskaniu nowych pracowników o pożądanych kwalifikacjach i doświadczeniu. Pozyskanie specjalistów w dziedzinie IT może wiązać się z podwyższonymi kosztami osobowymi, co wynika z konkurencyjności na stanowiskach o dużej specjalizacji w tej branży.

Istnieje ryzyko, że warunki zatrudnienia kadry pracowniczej w przyszłości będą inne, w tym mniej korzystne niż w dacie niniejszego Dokumentu, zaś koszty zatrudnienia będą wyższe. Powyższe czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Emitenta.

Ryzyko związane z logistyką

W ramach zarządzania procesami logistycznymi w Spółce Przejmowanej istnieje ryzyko obejmujące logistykę produkcji, magazynowania i dystrybucji.

Prowadzona przez Spółkę Przejmowaną działalność opiera się na zlecaniu produkcji półproduktów oraz materiałów do druku producentom i dostawcom zarówno z Azji, Europy jak i USA. Taka polityka Spółki ma na celu dywersyfikację dostaw produktów. Kluczowym dostawcą półproduktów i materiałów do druku jest Huanglong. Spółka Przejmowana, w zależności od stanu magazynowego oraz aktualnych tendencji sprzedażowych, musi odpowiednio wcześnie złożyć zlecenie produkcyjne oraz zorganizować logistykę dostaw. Przy procesach logistycznych mogą pojawić się wcześniej nieprzewidziane problemy z transportem towarów do Europy, które spowodują czasowe wstrzymanie dostaw. Ponadto, Spółka Przejmowana nie ma wpływu na wysokość narzucanych przez państwo ceł importowych. Ewentualne zwiększenie kosztów związane z powyższymi czynnikami może spowodować konieczność podwyższenia cen sprzedaży oferowanego przez Spółkę Przejmowaną asortymentu, co z kolei może wpływać na poziom sprzedaży lub będzie skutkowało pogorszeniem rentowności działalności Spółki Przejmowanej, a w konsekwencji – Emitenta. W związku z tym Spółka Przejmowana (Emitent) w pierwszym i ostatnim kwartale danego roku może wykazywać wyższe koszty związane ze zwiększeniem zapasów, aby uniknąć przerw w dostawach oraz braku płynności dostaw.

Planowanie dostaw półproduktów oraz wysyłka gotowych produktów do klientów wiąże się z zarządzaniem powierzchnią magazynową. W przypadku nałożenia się terminów dostaw, Spółka Przejmowana, a w konsekwencji Emitent, może mieć zbyt mało miejsca na przechowywanie półproduktów i produktów. Sytuacja taka może zaburzyć funkcjonujące już procesy logistyczne i spowodować nieplanowane wzrosty kosztów operacyjnych związane z koniecznością skorzystania z zewnętrznych usług magazynowania.

Działalność Spółki Przejmowanej (a w konsekwencji – Emitenta) ma zasięg globalny, a zatem niezwykle istotne są też terminowe dostawy zamówionych produktów i towarów do klientów. Opóźnienia w dostawach mogą spowodować utratę ważnych kontrahentów, co w efekcie wpłynie negatywnie na wyniki finansowe Spółki Przejmowanej (Emitenta). W celu ograniczenia tego ryzyka, Spółka Przejmowana współpracuje z doświadczonymi firmami kurierskimi i spedycyjnymi o zasięgu międzynarodowym.

Do największych zagrożeń związanych z utrzymaniem ciągłego łańcucha dostaw, poza ryzykiem jakim jest wzrost ceł na dane grupy towarów są też inne aspekty.

Aktualna sytuacja na rynku transportowym jest związana nie tylko z obecnie istniejącą koniunkturą na danym rynku , ale też zmianami prawnymi czy zmianą polityki w danym kraju lub tendencji ogólnoświatowych, na które Spółka nie ma wpływu.

Istotnym elementem zamawiania towaru i planowania dostaw jest też problem z dostępnością do surowców, o których nasi dostawcy mogą nas informować z opóźnieniem. Każdorazowo przy wahaniach dostępu do surowca zagrożone mogą być dostawy materiałów do druku czy półproduktów. Taka sytuacja zazwyczaj powoduje także wzrost cen surowca, a tym samym produktów.

Zagrożeniem może być też brak długoterminowych umów z naszymi partnerami, których często nie zawieramy z uwagi na konieczność deklarowania określonego wolumenu zakupionego w danym terminie. Podobny mechanizm przekłada się na inne rozwiązania logistyczne.

Ryzyko związane z modelem dystrybucji

Dotychczasowa strategia sprzedaży Spółki Przejmowanej zakłada dystrybucję jej produktów głównie poprzez sieć ponad 80 partnerów. Sprzedaż w tym kanale stanowi ponad 90 % przychodów Spółki Przejmowanej. Partnerzy Spółki Przejmowanej z reguły posiadają w swoim portfolio więcej niż jedną markę z sektora desktopowego druku 3D, dywersyfikując swoją ofertę. Wąska oferta produktowa ogranicza możliwości zawarcia umowy z partnerem na wyłączność.

Stwarza to ryzyko skupienia się partnera na sprzedaży produktów marek konkurencyjnych, a w skrajnych przypadkach rezygnacji z oferowania marki „Zortrax" należącej do Spółki Przejmowanej (a w konsekwencji Połączenia – do Emitenta) poprzez rozwiązanie umów wiążących partnera ze Spółką Przejmowaną. Kolejnym czynnikiem ryzyka związanym z przyjętym modelem dystrybucji jest potencjalna konkurencja między partnerami działającymi na podobnych rynkach lub w podobnych kanałach sprzedaży. Ponadto, w niektórych umowach zawartych przez Spółkę Przejmowaną z partnerami przewidziano postanowienia uprawniające partnerów do zwrotu towarów, jednakże w ilości nie większej niż 10 % wartości zamówienia Spółki Przejmowanej. W przypadku, gdyby z tego uprawnienia skorzystała jednocześnie znaczna liczba partnerów (tzw. resellerów) Spółki Przejmowanej, mogłoby to negatywnie wpłynąć na płynność lub wyniki finansowe Spółki Przejmowanej, a w konsekwencji – Emitenta.

Ryzyko sezonowości sprzedaży

Dotychczasowa sprzedaż prowadzona przez Spółkę Przejmowaną podlega nieznacznym wahaniom wynikającym z sezonowości. Historyczne dane finansowe Spółki Przejmowanej wskazują, że miesiąc grudzień jest zazwyczaj miesiącem generującym najwyższą sprzedaż w stosunku do całego roku obrotowego. Natomiast pierwsze dwa miesiące roku oraz okres wakacyjny charakteryzuje się mniejszym zainteresowaniem na produkty, a w konsekwencji niższymi przychodami ze sprzedaży.

Ryzyko związane z opóźnieniem wdrożenia produktów do sprzedaży

Spółka Przejmowana zarządza wieloma projektami rozwojowymi, których celem jest poszerzenie oferty produktowej. Każdy z projektów ma zaplanowaną datę wdrożenia do sprzedaży, jednak ze względu na możliwość pojawienia się nieoczekiwanych okoliczności, mogą wystąpić opóźnienia. Niedotrzymanie terminów wdrożenia nowych produktów może skutkować opóźnieniem realizacji założonej strategii – dotychczas przez Spółkę Przejmowaną, a w konsekwencji Połączenia – przez Emitenta.

Ryzyko wynikające z rękojmi i ochrony gwarancyjnej udzielanej na produkty oferowane przez Spółkę

Spółka Przejmowana oferuje swoje produkty nie tylko na terytorium Polski, ale również za granicą. Zakres ochrony nabywców tych produktów jest różny w poszczególnych jurysdykcjach. W pewnych przypadkach przepisy prawa międzynarodowego lub lokalnego, właściwego dla miejsca zakupu mogą wymuszać swoje zastosowanie i być korzystniejsze dla nabywców od tych, które obowiązują Spółkę Przejmowaną (a w konsekwencji – Emitenta) na podstawie przepisów prawa stosownych ze względu na państwo jej (jego) siedziby.

Spółka Przejmowana udziela gwarancji na oferowane przez siebie produkty. Z zastrzeżeniem gwarancji udzielanej na drukarkę Zortrax 3D Inventure, której zasięg obejmuje cały świat, zakres gwarancji udzielanej na pozostałe produkty Spółki Przejmowanej jest ograniczony do sprzętu zakupionego w państwach członkowskich Unii Europejskiej oraz w krajach, w których Spółka Przejmowana posiada Autoryzowane Centra Serwisowe. Nabywcom produktów Spółki Przejmowanej z pozostałych krajów przysługują jedynie uprawnienia z tytułu rękojmi. Brak zapewnienia ochrony gwarancyjnej poza granicami państw należących do Unii Europejskiej oraz krajów, w których Spółka Przejmowana posiada Autoryzowane Centra Serwisowe może negatywnie wpływać na ich sprzedaż w tych regionach. Klienci bowiem, podejmując decyzje o zakupie danego asortymentu, mogą brać pod uwagę zasięg terytorialny oferowanej przez danego producenta ochrony gwarancyjnej i w przypadku braku jej zapewnienia w miejscu ich pobytu, nie dokonać zakupu. Analogicznie może oddziaływać brak wystarczającej sieci podmiotów zapewniających serwis gwarancyjny, tj. tzw. Resellerów Premium lub dystrybutorów na danym obszarze. W celu ograniczenia tego ryzyka Spółka Przejmowana rozpoczęła rozbudowę sieci Autoryzowanych Centrów Serwisowych rozszerzając tym samym zasięg ochrony gwarancyjnej. Ponadto Spółka Przejmowana wprowadziła płatną usługę Zortrax Shield, która rozszerza gwarancję dla klienta w państwach członkowskich Unii Europejskiej oraz w krajach, w których Spółka Przejmowana posiada Autoryzowane Centra Serwisowe oraz daje możliwość skorzystania z gwarancji dla klientów z państw, w których Spółka Przejmowana nie posiada Autoryzowanego Centrum Serwisowego.

Istnieje ryzyko, że produkty oferowane przez Spółkę Przejmowaną (a w konsekwencji Połączenia – przez Emitenta) będą posiadać wady uprawniające ich nabywców do dochodzenia roszczeń od Spółki Przejmowanej (Emitenta). Nie można wykluczyć ryzyka równoczesnego zgłoszenia przez wielu nabywców wad lub usterek produktów w okresie obowiązywania rękojmi lub gwarancji. Istnieje ryzyko wystąpienia sporów sądowych, w tym także prowadzonych poza granicami Polski, których przedmiotem będzie dochodzenie przez nabywców produktów praw wynikających z gwarancji lub rękojmi. Czynniki te mogą mieć negatywny wpływ na osiągane wyniki i sytuację finansową Spółki Przejmowanej (Emitenta).

Ryzyko dotyczące technologii

Spółka Przejmowana oferuje drukarki 3D oparte na technologii LPD (bazującej na technologii szerzej znanej jako technologia FFF) oraz technologii UV LCD (bazującej na technologiach SLA i DLP). Technologia FFF umożliwia drukowanie trwałych i stosunkowo tanich elementów z tworzyw termoplastycznych. Dodatkowo technologia FFF jest jedną z najpowszechniej wykorzystywanych technologii druku 3D przez producentów drukarek. Technologia UV LCD umożliwia drukowanie bardzo precyzyjnych elementów przy wykorzystaniu polimeryzacji płynnych żywic pod wpływem światła ultrafioletowego, łącząc zalety obu technologii, z których się wywodzi, tj. technologii SLA i DLP. Technologia UV LCD łączy precyzję znaną z technologii SLA z szybkością pracy niezależną od liczby elementów znaną z technologii DLP. Istnieje ryzyko, że wraz z rozwojem rynku druku 3D, pojawią się nowe technologie, które będą konkurencyjne do technologii FFF oraz technologii UV LCD.

Ryzyko kradzieży technologii

Emitent nie wyklucza istnienia ryzyka związanego z kradzieżą technologii, w tym przede wszystkim dotyczących oprogramowania Z-SUITE, wykorzystywanych dotychczas przez Spółkę Przejmowaną. Wraz

z globalnym rozwojem rynku druku 3D mogą pojawić się podmioty, które skopiują technologię oraz zaczną produkować podobne urządzenia w cenach niższych niż oferuje obecnie Spółka Przejmowana. W celu ograniczenia ryzyka kradzieży technologii Spółka Przejmowana (a następnie Emitent) stosuje oraz będzie stosować zabezpieczenia systemowe, a także zapewnia ochronę patentową swoich wynalazków.

Ryzyko związane z bezpieczeństwem systemów informatycznych

Łączące się Spółki, jak zdecydowana większość podmiotów gospodarczych, w toku działalności korzystają z różnego rodzaju narzędzi informatycznych wykorzystywanych w procesach sprzedaży produktów lub do użytku wewnętrznego zlokalizowanych na serwerach zewnętrznych i wewnętrznych. Istnieje ryzyko, że systemy te zostaną zaatakowane w wyniku działań hakerskich, czego efektem może być np. utrata ważnych danych lub częściowe zawieszenie sprzedaży. Istnieje również ryzyko, że po ataku hakerskim Spółka Przejmowana lub Emitent utraci dane osobowe pracowników lub klientów, co z kolei może rodzić ryzyko wypłaty odszkodowań na rzecz osób poszkodowanych. Ponadto w ramach dywizji ds. produktu w ramach Spółki Przejmowanej funkcjonują komórki Hardware oraz Software, które odpowiedzialne są za prace rozwojowe i badawcze dotyczące m.in. projektowania i wdrożenia nowych urządzeń i materiałów do druku 3D, rozwój projektów softwarowych, w tym oprogramowania Z-SUITE oraz rozwiązań technologicznych. W przypadku ataku hakerskiego istnieje możliwość, że zostaną wykradzione dane związane z prowadzonymi projektami, a co za tym idzie prowadzone prace nie powiodą się.

Ryzyko związane z dotacjami oraz z dofinansowaniem projektów rozwojowych

Spółka Przejmowana realizuje projekty inwestycyjne i rozwojowe współfinansowane z krajowych oraz unijnych programów (np. w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjny Rozwój w kwocie nieprzekraczającej: 4.609.186,12 PLN). Niezgodne z umowami o dofinansowanie wykorzystanie środków pomocowych lub też nieprawidłowe ich rozliczanie, może skutkować zmniejszeniem już przyznanego wsparcia, a nawet jego całkowitym ograniczeniem, włącznie z koniecznością zwrotu wypłaconych środków pomocowych wraz z odsetkami w wysokości określonej jak dla zaległości podatkowych, liczonymi od dnia przekazania środków na rachunek bankowy beneficjenta do dnia ich zwrotu oraz wraz z odsetkami bankowymi narosłymi od kwoty dofinansowania przekazanego w formie zaliczki. Może to też skutkować wykluczeniem z możliwości aplikowania o środki finansowe z Unii Europejskiej na okres trzech (3) lat od daty zwrotu środków i wpisem do rejestru podmiotów wykluczonych z możliwości otrzymania środków przeznaczonych na realizację programów finansowanych ze środków europejskich prowadzonym przez Ministra Finansów. Dotyczy to także zmiany statusu beneficjenta środków europejskich (również w okresie trwałości projektów). Spółka Przejmowana otrzymała dotację jako przedsiębiorstwo należące do sektora MŚP (przedsiębiorstwo średnie). Ewentualna przyszła miana statusu przedsiębiorstwa na duże również może skutkować koniecznością zwrotu otrzymanych środków europejskich, ponieważ może to być uznane jako nieuzasadnianie przyjęcie środków finansowych przez duże przedsiębiorstwo. Większość konkursów, do których aplikowała Spółka Przejmowana, była przeznaczona dla MŚP i duże przedsiębiorstwa były z nich wykluczone lub miały dużo mniejszy stopień dofinansowania.

Należy ponadto zaznaczyć, że status MŚP na potrzeby dotacji określa się z uwzględnieniem powiązań z innymi przedsiębiorstwami lub innymi podmiotami.

Ryzyko związane z prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych

Działalność obu Łączących się Spółek w dużej mierze polega na prowadzeniu szeregu projektów o charakterze badawczo-rozwojowym. W tego rodzaju projekty naturalnie wpisana jest niepewność co do

jej rezultatów. Może się zatem okazać, że niektóre a nawet większość prowadzonych projektów zakończy się niepowodzeniem i ostatecznie nie zostaną wdrożone do działalności Spółki Przejmowanej lub Emitenta. W związku z tym, wszelkie nakłady inwestycyjne będą musiały zostać spisane jednorazowo w koszty i tym samym obciążą wynik finansowy. Emitent zwraca jednocześnie uwagę, że nawet w przypadku wdrożenia projektu do realizacji, może on nie generować oczekiwanych przychodów ze sprzedaży i zakładanej rentowności.

Ryzyko związane z patentami i znakami towarowymi

Od 2014 r. Spółka Przejmowana zgłosiła 15 (piętnaście) wynalazków do ochrony w Urzędzie Patentowym RP i uzyskała 12 (dwanaście) patentów na wynalazki, jedno postepowanie jest w toku.

Od 2014 r Spółka Przejmowana zgłosiła 9 (dziewięć) wynalazków do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym (EUIPO) i Światowym Urzędzie Patentowym (WIPO). Uzyskano ochronę na 2 (dwa) patenty, 4 (cztery) postępowania są w toku.

Spółka Przejmowana posiada 28 (dwadzieścia osiem) znaków towarowych słowno-graficznych zarejestrowanych w Polsce, 12 (dwanaście) znaków towarowych słowno-graficznych chronionych zagranicą, a także 3 (trzy) znaki słowne objęte ochroną w Polsce oraz 4 (cztery) znaki słowne zarejestrowane zagranicą.

W 2018 r. Spółka Przejmowana zgłosiła i uzyskała ochronę 2 (dwóch) wzorów przemysłowych, które są chronione na terytorium Unii Europejskiej, Turcji, Szwajcarii, Stanów Zjednoczonych, Chin i Hongkongu.

Do chwili wydania przez Urząd Patentowy RP, EUIPO, Urzędzie Patentowym i Znaków Towarowych Stanów Zjednoczonych (USPTO) lub Państwowym Urzędzie Własności Intelektualnej Chińskiej Republiki Ludowej (SIPO) decyzji, dla zgłoszeń patentowych będących w trakcie rozpatrywania, istnieje ryzyko związane z odmową udzielenia ochrony patentowej lub udzielenia jej w zakresie węższym niż ta, o którą ubiega się Spółka Przejmowana lub Emitent. Zgodnie z art. 38 ustawy – Prawo własności przemysłowej – w wypadku odmowy udzielenia patentu na terenie RP, istnieje możliwość konwersji zgłoszenia wynalazku na zgłoszenie wzoru użytkowego dającego 10-letni okres ochrony na terenie Rzeczypospolitej Polskiej.

Do czasu zakończenia procedury patentowej każda z Łączących się Spółek korzysta z tymczasowej ochrony zgłoszonych wynalazków na terenie Polski. W trakcie toczących się postępowań osoby trzecie mogą zgłaszać zastrzeżenia do zgłoszeń patentowych Spółki Przejmowanej lub Emitenta. To z kolei może skutkować utrudnieniami, a w skrajnych przypadkach nawet uniemożliwieniem udzielenia Spółce Przejmowanej lub Emitentowi ochrony patentowej. Istnieje również ryzyko, że mimo przyznania ochrony patentowej wynalazków, będą one nielegalnie kopiowane lub wykorzystywane. Istnieje również prawdopodobieństwo, że po przyznaniu patentu może być on z różnych przyczyn unieważniony (na przykład na wniosek podmiotu konkurencyjnego w stosunku do, odpowiednio, Spółki Przejmowanej lub Emitenta). Ponadto nie wszystkie rozwiązania technologiczne, z których korzystają Łączące się Spółki, mogą zostać objęte ochroną patentową. Tytułem przykładu można wskazać na rozwiązania, które mimo ich obiektywnej innowacyjności mogą nie spełniać wszystkich niezbędnych wymogów, wynikających z przepisów prawa, które uprawniają do objęcia ich ochroną patentową. Rodzi to ryzyko niewystarczającej ochrony praw własności intelektualnej takich rozwiązań.

Znaki towarowe zarejestrowane oraz zgłoszone do rejestracji stanowią w większości nazwy handlowe produktów Spółki Przejmowanej lub Emitenta. Obecnie Spółka Przejmowana posiada 28 (dwadzieścia osiem) znaków towarowych słowno-graficznych zarejestrowanych w Polsce, 12 znaków towarowych słowno-graficznych chronionych zagranicą, a także 3 (trzy) znaki słowne objęte ochroną w Polsce i 4 znaki słowne zarejestrowane zagranicą.

Ponadto, Spółka Przejmowana dokonała 2 (dwóch) międzynarodowych zgłoszeń wzorów przemysłowych, które zostały zarejestrowane w EUIPO, w WIPO, w Urzędzie Patentowym w Hongkongu

jak również w Państwowym Urzędzie Własności Intelektualnej Chińskiej Republiki Ludowej (SIPO).) oraz w urzędach Szwajcarii, Turcji i USA.

Na datę niniejszego Dokumentu Spółka Przejmowana upoważniła partnerów (tzw. resellerów) do wykorzystywania znaków towarowych Spółki Przejmowanej w zakresie prowadzonej sprzedaży produktów Spółki Przejmowanej. Upoważnienia są elementem obowiązujących umów resellerskich a wszelkie nieupoważnione stosowanie znaków towarowych przez partnera zagrożone jest sankcją w postaci kar umownych. Poza powyższymi upoważnieniami Spółka Przejmowana nie udzieliła licencji, które upoważniałby jakąkolwiek osobą lub podmiot trzeci do używania jej znaków towarowych. Istnieje jednak ryzyko, że znaki towarowe, pomimo braku licencji będą wykorzystywane bez wiedzy Spółki Przejmowanej (a następnie Emitenta), co w sposób negatywny może odbić się na przychodach i wynikach finansowych Emitenta. Należy mieć na uwadze, że w konsekwencji prowadzenia działalności gospodarczej opartej w całości na posiadanym *know-how* oraz bazującej na innowacyjności produktów Spółki Przejmowanej (Emitenta), Spółka Przejmowana (Emitent) jest w znacznym stopniu uzależniona od posiadanych praw wyłącznych. Ewentualne spory w zakresie własności intelektualnej, własności poszczególnych patentów lub roszczeń osób trzecich związanych z patentami i znakami towarowymi mogą mieć negatywny wpływ na przychody i wyniki finansowe Spółki Przejmowanej (Emitenta).

Ryzyko naruszenia lub domniemanego naruszenia praw własności intelektualnej podmiotów trzecich

Istnieje ryzyko, że prowadzone przez Łączące się Spółki prace w obszarze badawczo-rozwojowym mogą naruszać lub wskazywać na naruszenie praw własności intelektualnej posiadanych lub kontrolowanych przez podmioty trzecie. Emitent nie wyklucza możliwości wystąpienia naruszeń związanych z prawem własności intelektualnej w przyszłości. Wystąpienie tego typu naruszeń może skutkować poniesieniem przez Emitenta (względnie przez Spółkę Przejmowaną) określonych kosztów, a w przypadku niekorzystnego dla Emitenta (względnie dla Spółki Przejmowanej) rozstrzygnięcia sporu wywoła konieczność wypłaty odszkodowań. Ponadto w przypadku zgłoszenia roszczeń wobec Emitenta (lub Spółki Przejmowanej) może on być zmuszony do zatrzymania lub opóźnienia prowadzonych prac, co negatywnie wpłynie na pozycję konkurencyjną Emitenta po Połączeniu na rynku. Nie można również wykluczyć, że w celu uniknięcia ewentualnych roszczeń, Emitent (względnie Spółka Przejmowana) podejmie decyzję o uzyskaniu licencji od podmiotów trzecich, które to licencje mogą nie być dostępne na akceptowalnych przez Emitenta (względnie przez Spółkę Przejmowaną) warunkach lub być niedostępne w ogóle. W takim przypadku licencje będą wiązały się z dodatkowymi opłatami. Dodatkowo prawa przyznane Emitentowi (lub Spółce Przejmowanej) mogą nie być przyznane na wyłączność. Zmaterializowanie się powyższych czynników ryzyka będzie miało negatywny wpływ na przychody i wyniki finansowe realizowane następnie przez Spółkę Przejmowaną lub Emitenta.

Ryzyko związane z przetwarzaniem danych osobowych na znaczną skalę

W ramach bieżącej działalności Łączących się Spółek przetwarzane są dane osobowe m.in. pracowników oraz osób świadczących usługi na rzecz Łączących się Spółek i zatrudnianych przy realizacji zleceń na podstawie umów cywilnoprawnych. Przetwarzanie danych osobowych w każdym przypadku musi być dokonywane w sposób zgodny z obowiązującymi przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych. Obowiązki z tym związane zostały od maja 2018 roku znacznie rozszerzone w związku z wejściem w życie Rozporządzenia RODO. Emitent nie może wykluczyć, że mimo stosowania środków technicznych i organizacyjnych zapewniających ochronę przetwarzanych danych osobowych, dojdzie do naruszenia obowiązków prawnych Spółki Przejmowanej lub Emitenta w tym zakresie, w szczególności do ujawnienia danych osobowych osobom nieupoważnionym.

W przypadku naruszenia przepisów prawnych związanych z ochroną danych osobowych, w szczególności ujawnienia danych osobowych w sposób niezgodny z prawem, Spółka Przejmowana lub Emitent mogą być narażeni na zastosowanie wobec nich lub członków ich organów sankcji karnych lub sankcji

administracyjnych. Bezprawne ujawnienie danych osobowych może również skutkować dochodzeniem przeciwko, odpowiednio, Spółce Przejmowanej lub Emitentowi roszczeń o naruszenie dóbr osobistych, a także odpowiedzialnością odszkodowawczą, co z kolei może wywrzeć negatywny wpływ na działalność Spółki Przejmowanej lub Emitenta.

Przyczyną naruszeń może być w szczególności celowe działanie człowieka, błąd człowieka, naruszenie zabezpieczeń systemu informatycznego, które są w stanie doprowadzić między innymi do udostępnienia danych osobom nieupoważnionym, utraty, uszkodzenia lub zniszczenia danych.

Ryzyko kredytowe

Łączące się Spółki, jak każdy podmiot gospodarczy, są w swojej działalności narażone na ryzyko niewypłacalności kontrahentów (określane tradycyjnie jako ryzyko kredytowe), rozumiane jako ryzyko niewywiązania się przez kontrahentów ze zobowiązań wynikających ze zrealizowanych umów (zleceń). Zarówno Spółka Przejmowana jak i Emitent prowadzą działalność w zakresie zarządzania ryzykiem wypłacalności kontrahentów, zarówno na etapie przygotowywania zleceń (badanie potencjalnych kontrahentów, badanie zabezpieczeń, przygotowywanie umów), jak i ich realizacji (monitorowanie wykonywania kontraktów, monitorowanie zaangażowania w poszczególne zlecenia), jednak nie daje to gwarancji, że w każdym przypadku analiza zostanie dokonana prawidłowo.

Ziszczanie się niekorzystnych zjawisk w obszarze ryzyka wypłacalności kontrahentów może skutkować brakiem możliwości zamknięcia danego zlecenia z zakładaną efektywnością lub, w skrajnym przypadku, utratę części lub całości zaangażowanych środków. Okoliczności te mogą niekorzystnie wpłynąć na dalszą działalność Spółki Przejmowanej lub Emitenta, ich sytuację finansową, majątkową i gospodarczą oraz perspektywy rozwoju, w szczególności przez ograniczenie przychodów, podwyższanie poziomu kosztów, spadek wartości aktywów.

Ryzyko operacyjne

Ryzyko operacyjne może wynikać z niewłaściwie funkcjonujących procesów, procedur, systemów, ludzkich błędów, jak również z celowych działań, których konsekwencją może być niewłaściwe funkcjonowanie procesów biznesowych, prowadzące do powstania strat finansowych. W zależności od pola działalności Spółki Przejmowanej lub Emitenta, na jakim ryzyko operacyjne zaistnieje, może mieć ono niekorzystny wpływ na działalność każdej z Łączących się Spółek, jej wyniki finansowe i perspektywy dalszego rozwoju.

Ryzyko źródeł finansowania działalności oraz płynności finansowej

Łączące się Spółki dywersyfikują źródła finansowania działalności, korzystając zarówno z kapitału własnego, finansowania kredytem bankowym. W przypadku Spółki Przejmowanej wykorzystywany jest ponadto kapitał dłużny w postaci obligacji. Z finansowaniem środkami własnymi wiąże się ryzyko ich zmniejszenia w przypadku ponoszenia przez dany podmiot straty. Z kolei z finansowaniem środkami obcymi w formie obligacji związane jest ryzyko podjęcia przed obligatariuszy decyzji niekorzystnych dla emitenta, np. o wcześniejszym wykupie obligacji na żądanie obligatariusza, które możliwe jest w przypadku otwarcia postępowania upadłościowego w stosunku do emitenta obligacji lub złożenia przez zarząd emitenta obligacji wniosku o ogłoszenie jego upadłości likwidacyjnej lub układowej. Obligatariusze mogą też żądać natychmiastowego wykupu obligacji w przypadku, gdy emitent obligacji jest w zwłoce z wykonaniem w terminie, w całości lub części, zobowiązań wynikających z obligacji, także w przypadku niezawinionego przez takiego emitenta opóźnienia krótszego niż 3 (trzy) dni, a ponadto gdy emitent nie dopełni obowiązku niezwłocznego przekazania obligatariuszom informacji o zdarzeniach powodujących możliwość żądania przedterminowego wykupu na stronie internetowej emitenta.

Żądanie przedterminowego wykupu obligacji emitenta przez obligatariuszy może niekorzystnie wpłynąć na jego dalszą działalność, sytuację finansową, majątkową i gospodarczą oraz perspektywy rozwoju takiego emitenta obligacji. Natomiast pełne wykorzystanie przyznanego przez bank kredytu wpłynie na wzrost zadłużenia oraz wzrost ponoszonych przez kredytobiorcę kosztów finansowych.

W związku z planami rozwoju Emitent (po Połączeniu) nie wyklucza dalszego korzystania z finansowania dłużnego.

Ryzyko stopy procentowej

Ze względu na częściowe finansowanie działalności Spółki Przejmowanej z wykorzystaniem instrumentów dłużnych istnieje ryzyko stopy procentowej. Przy zmiennym oprocentowaniu obligacji, zobowiązań kredytowych i leasingowych, w związku ze zmianami m.in. poziomu stóp procentowych czy inflacji, istnieje ryzyko znaczących zmian stopy WIBOR, będącej składnikiem oprocentowania wyżej wymienionych instrumentów. W efekcie, na skutek zmian oprocentowania koszt finansowania zewnętrznego może się zmienić. Również podwyższenie rynkowych stóp procentowych może wpływać na spadek zainteresowania inwestowaniem w obligacje oprocentowane według stałej stopy procentowej, które Spółka Przejmowana emitowała w przeszłości w celu zwiększenia płynności.

Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi

Spółka Przejmowana oraz Emitent zawierały i będą zawierać w przyszłości transakcje z podmiotami powiązanymi. W ocenie Emitenta umowy te zostały zawarte na warunkach rynkowych. Emitent nie może zapewnić, że w razie ewentualnej kontroli organy skarbowe nie zakwestionują postanowień umów i ich rynkowego charakteru. Mogłoby to skutkować wzrostem zobowiązań podatkowych, a tym samym mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki Emitenta.

Ryzyko związane z otoczeniem prawnym

Analogicznie jak w przypadku zmian przepisów podatkowych, zmiany w zakresie pozostałych regulacji prawnych mogą mieć pośredni lub bezpośredni wpływ na wynik działalności Emitenta.

W szczególności należy podkreślić, że Spółka Przejmowana prowadzi swoją działalność nie tylko na terenie Polski, w związku z czym na jej wyniki (a w konsekwencji Połączenia – na Emitenta) mogą mieć wpływ zmiany regulacji prawnych w innych krajach lub organizacjach międzynarodowych, w szczególności Unii Europejskiej.

Międzynarodowy charakter prowadzonej działalności sprawia, że przedsiębiorca jest narażony na ryzyko zmian w otoczeniu prawnym i regulacyjnym w Polsce i w poszczególnych państwach, w których prowadzi działalność, jak i na konflikty między prawem stosowanym z uwagi na swoją siedzibę a postanowieniami prawa obowiązującymi w poszczególnych innych jurysdykcjach, które w pewnych sytuacjach mogą wymuszać swoje zastosowanie. Z uwagi na fakt, że Spółka Przejmowana od lat zawiera umowy z podmiotami zagranicznymi, istnieje ryzyko powstania między nią a jej kontrahentem sporu, dla którego prawem właściwym będzie prawo innego państwa. Spółka Przejmowana zawarła także umowy, z których spory poddane zostały sądowi państwa obcego. W sytuacji powstania takiego sporu, Spółka Przejmowana (a w konsekwencji Połączenia także Emitent) może być zmuszona do prowadzenia procesu za granicą, co z kolei może wiązać się z dodatkowymi kosztami. Na datę publikacji niniejszego Dokumentu nie występuje zdarzenie aktualizujące opisywany czynnik ryzyka.

Ponadto, otoczenie prawne oraz regulacyjne podlegało oraz nadal podlega częstym zmianom, a przepisy prawa nie są stosowane w sposób jednolity przez sądy ani organy administracji publicznej, zwłaszcza jeśli muszą być stosowane przez sądy lub organy różnych jurysdykcji. Niektóre przepisy prawne budzą liczne, niedające się usunąć w drodze wykładni wątpliwości interpretacyjne.

Istnieje również ryzyko niekorzystnych zmian przepisów lub ich interpretacji w przyszłości. Może to negatywnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Emitenta.

Ryzyko związane ze zmianami w systemie podatkowym

Jednym z istotniejszych czynników, mającym wpływ na działalność Spółki Przejmowanej oraz Emitenta, są zmiany systemu podatkowego oraz zmiany przepisów podatkowych. Ponadto wiele z obecnie obowiązujących przepisów podatkowych nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej lub jednolitej wykładni, co może powodować sytuacje odmiennej ich interpretacji przez Spółkę Przejmowaną lub Emitenta oraz przez organy podatkowe. W związku z często rozbieżnymi interpretacjami przepisów podatkowych, w przypadku podmiotu z obszaru Polski zachodzi większe ryzyko niż w przypadku podmiotów działających w bardziej stabilnych systemach podatkowych. Działalność Spółki Przejmowanej oraz Emitenta a także jej ujęcie podatkowe w deklaracjach i zeznaniach podatkowych mogą zostać uznane przez organy podatkowe za niezgodne z przepisami podatkowymi.

Istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych oraz przyjęcia przez organy podatkowe interpretacji przepisów podatkowych odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Spółkę Przejmowaną lub Emitenta. Może to negatywnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki Przejmowanej lub Emitenta.

Ryzyko odmiennej interpretacji przepisów podatkowych

Spółka Przejmowana oraz Emitent narażone są na ryzyko związane z przepisami podatkowymi dotyczącymi podatku dochodowego i podatku od towarów i usług. Obowiązujące przepisy prawa podatkowego mogą powodować różnice w opiniach odnośnie do ich interpretacji między Spółką Przejmowaną lub Emitentem a organami państwowymi. W szczególności z uwagi na transakcje Spółki Przejmowanej zawierane z Huanglong i na innowacyjny profil działalności Spółki Przejmowanej oparty w dużej mierze na wartościach niematerialnych i prawnych, sposób prowadzenia ksiąg Spółki Przejmowanej (a w konsekwencji – Emitenta) może być w przyszłości przedmiotem kontroli organów podatkowych pod kątem właściwego ich prowadzenia. Organy te stwierdzając uchybienia, są uprawnione do ustalania kwot zobowiązań, które muszą być następnie przez podmiot obowiązany uregulowane wraz z odsetkami.

Należy mieć też na uwadze, że – co do zasady – organy podatkowe mogą wszcząć postępowanie za okres do 5 (pięciu) lat wstecz. Nie można zatem wykluczyć ryzyka zakwestionowania transakcji dokonanych przez Spółkę Przejmowaną lub Emitenta w latach ubiegłych, co mogłoby skutkować wzrostem zobowiązań podatkowych Emitenta i tym samym mogłoby mieć negatywny wpływ na jego działalność i sytuację finansową po Połączeniu.

Ryzyko nieuczciwej konkurencji ze strony podmiotów trzecich, w tym ryzyko negatywnego PR

Istnieje możliwość podjęcia przez osoby trzecie (podmioty prowadzące działalność konkurencyjną w stosunku do Spółki Przejmowanej lub Emitenta, ich byłych współpracowników / pracowników itd., działań polegających na: (i) rozpowszechnianiu nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd informacji na temat Spółki Przejmowanej lub Emitenta lub ich działalności, mających na celu wyrządzenie Spółce Przejmowanej lub Emitentowi szkody lub przysporzenie korzyści rozpowszechniającemu takie informacje, (ii) podjęciu przez podmioty trzecie działań mających na celu naruszeniu tajemnicy Spółki Przejmowanej lub Emitenta, czy wprowadzeniu w błąd ich klientów przez nieprawdziwe lub wprowadzające w błąd oznaczenie przedsiębiorstwa / produktów, czy też (iii) rozpowszechnianie nieuczciwych lub zakazanych reklam. W przypadku zaistnienia tego typu działań Spółka Przejmowana lub Emitent będą dochodzić swoich praw z wykorzystaniem wszelkich dostępnych środków prawnych, w tym także na drodze postępowań sądowych. Postępowania sądowe są jednak długotrwałe, w związku z czym Emitent nie może dać gwarancji, że sąd przyzna rację jego twierdzeniom i argumentom

(względnie – twierdzeniom i argumentom Spółki Przejmowanej). Ponadto nawet w przypadku korzystnego dla Emitenta (Spółki Przejmowanej) rozstrzygnięcia, nie można wykluczyć tego, że wpływ podjętych przez strony trzecie działań może mieć częściowo nieodwracalny charakter i negatywnie wpłynąć na dobre imię, wizerunek lub renomę Emitenta (Spółki Przejmowanej). To zaś w konsekwencji mogłoby negatywnie wpłynąć na działalność i sytuację finansową Emitenta (Spółki Przejmowanej).

Ryzyko związane z celami strategicznymi Emitenta

Emitent po dokonaniu Połączenia zakłada rozwój sprzedaży i oferty produktów, nie wykluczając akwizycji innych podmiotów funkcjonujących w tym samym lub podobnym segmencie, co Spółka Przejmowana. Realizacja celów strategicznych Emitenta obarczona jest szeregiem zagrożeń, które mogą mieć negatywny wpływ na rozwój Emitenta. Istotnie z punktu widzenia realizacji przyjętej strategii Emitenta będzie miało w szczególności, ale nie wyłącznie, działanie istniejących i powstanie konkurencyjnych rozwiązań w obszarze druku 3D oraz poziom popytu na tego rodzaju produkty i usługi.

Zarząd Emitenta na bieżąco analizuje czynniki zewnętrzne, które mogą mieć negatywny wpływ na działalność i realizację planów strategicznych oraz podejmuje działania i decyzje mające na celu ograniczenie tego ryzyka.

Ryzyko związane z najmem biura i magazynu

Emitent nie planuje inwestycji związanych z budową własnego obiektu biurowego lub magazynowego. Obecna działalność Emitenta jest na umowie najmu pomieszczeń biurowych oraz stacjonarnego magazynu.

W przypadku rozwiązania bądź nieprzedłużenia umowy najmu przez zarządcę wynajmowanego obiektu Zarząd Emitenta nie widzi zagrożenia dla kontynuowania prowadzonej działalności. Charakter i specyfika prowadzonej działalności nie jest bowiem uzależniona od takiego umiejscowienia siedziby Emitenta lub magazynu, których lokalizacja posiadałaby szczególnego rodzaju cechy, zwłaszcza po dokonaniu Połączenia.

Ryzyko związane z ekspansją na rynki zagraniczne

Jednym z celów strategicznych Emitenta po Połączeniu będzie zdobywanie nowych, zagranicznych rynków w celu rozszerzenia swojego portfolio klientów, a tym samym zwiększenia dystrybucji drukarek 3D. Działania te będą realizowane w celu zwiększenia skali prowadzonej działalności oraz zwiększenia rozpoznawalności marki „Zortrax" wśród partnerów biznesowych, co ma przyczynić się do wzrostu wartości Spółki oraz zwiększenia wartości akcji będących w posiadaniu jej akcjonariuszy.

Należy rozważyć ryzyko niepowodzenia tego przedsięwzięcia, które może być spowodowane np. brakiem lub niedostatecznym popytem na oferowane produkty, błędnym rozpoznaniem potrzeb potencjalnych klientów, zmianami regulacji prawnych lub niespodziewanym pojawieniem się konkurencyjnej firmy. Wystąpienie zdarzeń opisanych w ramach tego czynnika ryzyka może spowodować ograniczenie dynamiki rozwoju Emitenta, niższe wyniki lub utratę części zainwestowanych środków. Emitent stara się ograniczyć ten czynnik ryzyka przez szczegółowe i wnikliwe badanie rynku, potrzeb klientów i rzetelną ocenę szans rozwoju na rynkach zagranicznych. Ma to na celu wykluczenie ekspansji na rynki mniej chłonne.

Ryzyko niepożądanych lub nieuczciwych zachowań obecnych lub byłych pracowników Emitenta oraz Spółki Przejmowanej lub osób trzecich

Prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z ryzykiem wynikającym z potencjalnych nieuczciwych lub innych niepożądanych zachowań wśród zatrudnionych pracowników (przyszłych, obecnych jak również byłych). Mogą oni świadomie lub nieświadomie działać na niekorzyść Emitenta.

W celu minimalizacji tego ryzyka Zarząd Spółki Przejmowanej bezpośrednio nadzoruje dobór kadry pracowniczej oraz współpracowników, a także monitoruje zachowania obecnych pracowników i współpracowników oraz wprowadza do umów z pracownikami i współpracownikami stosowne klauzule o zakazie konkurencji.

Ryzyko związane z pogorszeniem się wizerunku Emitenta

Wszelkie negatywne oceny związane z działalnością Emitenta oraz dotyczące świadczonych usług mogą pogorszyć wizerunek Emitenta i wpłynąć na utratę zaufania klientów. Jednocześnie może to spowodować znaczący wzrost środków przeznaczanych na działania marketingowe w celu zniwelowania zaistniałej sytuacji. Pogorszenie reputacji Emitenta, poza utratą zaufania klientów, mogłoby również doprowadzić do rezygnacji ze współpracy części podmiotów kooperujących z Emitentem i rozpoczęcie korzystania z towarów oferowanych przez konkurencję, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Emitenta, w tym także jego percepcję przez inwestorów na rynku publicznym.

Emitent podejmuje wszelkie możliwe kroki w celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia zdarzeń, które mogłyby zostać wykorzystane przeciwko niemu. Emitent stara się zapewniać możliwie najlepszą jakość dostarczanych klientom towarów, dążąc do oferowania towarów wolnych od wad, aby negatywne sytuacje nie zaistniały. Taka polityka będzie kontynuowana po Połączeniu, w rezultacie zmiany przedmiotu działalności Emitenta. Nie można jednak wykluczyć, że wraz ze wzrastającą liczbą podmiotów konkurencyjnych, tzw. czarny PR nie zostanie wykorzystany przeciwko Emitentowi.

Ryzyko siły wyższej

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej oraz na rynku finansowym, co może negatywnie wpłynąć na finansową efektywność przedsięwzięć realizowanych przez Emitenta.

Ryzyko epidemiologiczne

Mając na uwadze aktualne w dniu publikacji niniejszego Dokumentu warunki epidemiologiczne, trudny do przewidzenia rozwój sytuacji oraz konsekwencje tego stanu Emitent nie może wykluczyć, że sytuacja epidemiologiczna związana z pandemią wirusa SARS-CoV-2 oraz choroby COVID-19 będą w przyszłości mogły mieć wpływ na działalność Emitenta, procedurę Połączenia i ewentualnego wprowadzenia Akcji Serii B do zorganizowanego obrotu.

Signature Not Verified
Dokument podpisany przez Małgorzata Miniewicz
Data: 2021.05.31 18:14:49 CEST

Signature Not Verified
Dokument podpisany przez Łukasz Narożnik
Data: 2021.05.31 18:20:25 CEST