



TELEHORSE

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
TELEHORSE SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE
ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2017 ROKU
DO 31 GRUDNIA 2017 ROKU**

Warszawa, dnia 20 marca 2018 roku



Spis Treści:

1.	Informacje ogólne o Spółce	3
1.1.	Informacje podstawowe	3
1.2.	Przedmiot działalności	3
1.3.	Kapitał zakładowy	3
1.4.	Informacje na temat akcjonariuszy Spółki	3
2.	Informacje o stanie finansowym Spółki	4
3.	Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki	4
3.1.	Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych	4
3.2.	Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych	5
3.2.1.	Główne inwestycje zagraniczne Telehorse S.A.	5
3.2.2.	Główne inwestycje krajowe Telehorse S.A.	5
3.2.3.	Pozostałe istotne informacje i zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym	5
4.	Informacje o zatrudnieniu i wynagrodzeniach w Spółce	6
4.1.	Stan zatrudnienia	6
4.2.	Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej	6
5.	Informacje o działalności Spółki	6
5.1.	Wielkość i struktura sprzedaży	6
6.	Komentarz do wyników Spółki ujawnionych w sprawozdaniu finansowym za okres od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r.	6
7.	Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki	7
8.	Przewidywana sytuacja finansowa	7
9.	Informacja o instrumentach finansowych	7
10.	Czynniki ryzyka i zagrożenia	7
10.1.	Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Emitent prowadzi działalność	7
10.2.	Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta	8
11.	Strategia Spółki na 2018 rok	15
12.	Informacje o zmianach w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki	16
12.1.	Zarząd	16
12.2.	Rada Nadzorcza	16
13.	Informacje o badaniu sprawozdania finansowego Spółki i przeglądzie sprawozdania finansowego Spółki	16



1. Informacje ogólne o Spółce

1.1. Informacje podstawowe

Firma: Telehorse S.A.
Forma prawna: spółka akcyjna
Kraj siedziby: Polska
Siedziba: Warszawa
Adres: ul. Emilii Plater 28 00-688 Warszawa
tel.: + 48 507 575 775
Internet: www.telehorse.pl
E-mail: office@telehorse.pl
KRS: 0000410247
REGON: 145993939
NIP: 1070021611

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Spółka nie posiada oddziałów.

1.2. Przedmiot działalności

Telehorse S.A. jest podmiotem dominującym Grupy Telehorse, której aktywność biznesowa w pierwszym półroczu 2017 roku koncentrowała na prowadzeniu inwestycji w spółki z branży gier komputerowych na wczesnym etapie rozwoju (seed capital), które mogą w perspektywie 1-3 lat uzyskać rozpoznawalność na rynku dzięki wprowadzeniu co najmniej kilkunastu tytułów nowych gier.

W drugim półroczu 2017 roku przedmiot działalności Spółki został zmieniony i spółka skupiła się na produkcji, wydawaniu i dystrybucji gier komputerowych.

1.3. Kapitał zakładowy

Struktura kapitału zakładowego Spółki, na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania, przedstawia się następująco:

lp	Seria akcji	Liczba akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w głosach (w proc.)
1.	A	1 500 000	19,48%	19,48%
2.	B	200 000	2,60%	2,60%
3.	C	4 000 000	51,95%	51,95%
4.	D	2 000 000	25,97%	25,97%
Razem:		7 700 000	100%	100%

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Spółka nie posiada akcji własnych.

1.4. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki

Na dzień 31 grudnia 2017 roku lista akcjonariuszy Spółki, sporządzona w oparciu o zawiadomienia przekazane przez akcjonariuszy, wygląda następująco:

lp	Oznaczenie akcjonariusza	Liczba akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w głosach (w proc.)
1.	Erne Ventures	2 053 543	36,03%	36,03%
2.	Mariusz Szypura	1 502 538	26,36%	26,36%
3.	Bogna Łakińska	365 482	6,41%	6,41%
4.	Pozostali	1 778 437	31,20%	31,20%
Razem		5 700 000	100%	100%

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania lista akcjonariuszy Spółki, sporządzona w oparciu o zawiadomienia przekazane przez akcjonariuszy, wygląda następująco:

lp	Oznaczenie akcjonariusza	Liczba akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w głosach (w proc.)
1.	Erne Ventures	3 204 781	41,62%	41,62%
2.	Mariusz Szypura	1 502 538	19,51%	19,51%
3.	Tomasz Swadkowski	500 000	6,49%	6,49%
4.	Pozostali	2 492 681	32,38%	32,38%
Razem		7 700 000	100%	100%

2. Informacje o stanie finansowym Spółki

Metody księgowości i wyceny w roku obrotowym 2017 nie uległy zmianie.

Wyniki finansowe Spółki zostały ujęte w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień 31 grudnia 2017 roku.

Rok obrotowy 2017 Spółka zamknęła stratą netto w wysokości 461.560,68 zł.

3. Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki

3.1. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka tworzy grupę kapitałową w rozumieniu obowiązujących Spółki przepisów o rachunkowości.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku w skład Grupy Kapitałowej Telehorse S.A. wchodziły następujące jednostki zależne (bezpośrednio) i zostały objęte konsolidacją metodą pełną (przedstawienie nie zawiera jednostek współkontrolowanych i stowarzyszonych):



Mariusz Szypura - Prezes Zarządu Telehorse S.A.

- jest jej akcjonariuszem, który na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania posiada bezpośrednio 1 502 538 Akcji, reprezentujących 19,51 proc. kapitału zakładowego Spółki i 19,51 proc. głosów na Walnym Zgromadzeniu;
- jest Prezesem Zarządu Telehorse sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;

Radomir Woźniak - członek zarządu Telehorse S.A.

- jest członkiem zarządu Telehorse sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;

3.2. Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych

3.2.1. Główne inwestycje zagraniczne Telehorse S.A.

W roku 2017 nie wystąpiły żadne znaczące inwestycje zagraniczne Spółki.

3.2.2. Główne inwestycje krajowe Telehorse S.A.

Dnia 24 lutego 2017 roku Spółka zawarła umowę nabycia 96 udziałów w kapitale zakładowym Red Dev Studio sp. z o.o. z siedzibą w Godkach, reprezentujących 48,98 proc. w kapitale zakładowym, które w wyniku zwrotnego przeniesienia udziałów zostały zbyte w dniu 19 grudnia 2017 roku.

W wyniku transakcji zawartej w dniu 13 października 2017 roku Spółka nabyła całość udziałów w spółce Telehorse sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie tj. 197 udziałów, w wyniku czego została utworzona Grupa Kapitałowa Telehorse S.A.

3.2.3. Pozostałe istotne informacje i zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym

W styczniu 2017 roku Spółka zakończyła dotychczasową działalność skupiającą się na marketingu oraz podjęła działalność w zakresie rynku gier komputerowych.

W lipcu 2017 roku zostały dokonane zmiany w składzie osobowym Zarządu Spółki.

Rada Nadzorcza Spółki na posiedzeniu w dniu 6 lipca 2017 r. odwołała poprzedni zarząd i jednocześnie, na tym samym posiedzeniu powołała w zarząd Spółki Mariusza Szypurę, powierzając mu funkcję Prezesa Zarządu oraz Radomira Woźniaka jako Członka Zarządu.

We wrześniu 2017 roku Zarząd przedstawił nową strategię spółki polegającą na produkcji, dystrybucji oraz wydawaniu gier komputerowych.

W lutym 2018 roku Zarząd podjął decyzję o rozszerzeniu zakresu działalności Spółki na rynku gier komputerowych poprzez uruchomienie społecznościowej platformy dystrybucyjnej o międzynarodowym zasięgu. Platforma ta, bazująca na innowacyjnej technologii „blockchain”, ma za zadanie finansować marketing oraz dystrybuować wybrane przez społeczność, zrzeszonych użytkowników, produkty. Platforma będzie rozwijana w ramach spółki celowej, która planuje pozyskanie środków poprzez przygotowanie i przeprowadzenie emisji ICO (Initial Coin Offering).

Dnia 13 października 2017 roku Spółka nabyła całość udziałów w spółce Telehorse sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (spółka zależna).

Dnia 2 listopada 2017 roku Spółka rozpoczęła sprzedaż gry „Steamburg” na komputery PC, na platformie store.steampowered.com.

W listopadzie 2017 roku spółka poinformowała o rozpoczęciu subskrypcji akcji serii D z pozbawieniem prawa poboru. 28 listopada subskrypcja akcji serii D została zakończona. Spółka przydzieliła 2.000.000 akcji serii D, które zostały objęte po cenie emisyjnej 0,50 zł.

4. Informacje o zatrudnieniu i wynagrodzeniach w Spółce

4.1. Stan zatrudnienia

W ciągu roku 2017 Grupa Kapitałowa Telehorse S.A., spółka dominująca jako i spółka zależna, nie zatrudniała pracowników.

4.2. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Członkowie Rady Nadzorczej oraz członkowie Zarządu w 2017 roku nie pobierali wynagrodzenia.

5. Informacje o działalności Spółki

5.1. Wielkość i struktura sprzedaży

A. wielkość sprzedaży za okres od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r.	
przychody ze sprzedaży	17.250,00 zł
zysk operacyjny	-200.929,62 zł
zysk netto	-461.560,68 zł
B. struktura usług za okres od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r.	
sprzedaż usług	0,00 zł

6. Komentarz do wyników Spółki ujawnionych w sprawozdaniu finansowym za okres od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r.

W roku 2017 Telehorse S.A. wypracował 17,2 tys. zł przychodu ze sprzedaży, odnotowując 461,5 tys. zł straty netto. Strata w głównej mierze jest wynikiem zakończenia poprzedniej działalności Spółki.

7. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki

W najbliższych latach Telehorse S.A. zamierza skupić się na kontynuowaniu działalności polegającej na produkcji i wydawaniu gier komputerowych jak również, o czym Spółka informowała w opublikowanym do publicznej wiadomości raporcie bieżącym nr 1/2018, na uruchomieniu społecznościowej platformy dystrybucyjnej o międzynarodowym zasięgu bazującej na technologii tzw. „blockchain” w ramach spółki celowej.

8. Przewidywana sytuacja finansowa

Spółka nie zamierza publikować prognoz na 2018 rok.

9. Informacja o instrumentach finansowych

Ryzyko związane z instrumentami finansowymi oraz przyjęte przez Spółkę cele i model zarządzania ryzykiem finansowym zostały przedstawione w dodatkowych informacjach i objaśnieniach do sprawozdania finansowego.

10. Czynniki ryzyka i zagrożenia

10.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Emitent prowadzi działalność

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce i za granicą

Sytuacja gospodarcza w Polsce oraz w krajach, w których Telehorse S.A. (dalej: „Emitent”) prowadzi działalność ma znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta. Ewentualne zmniejszenie tempa wzrostu produktów krajowych brutto, nakładów na konsumpcję lub nakładów inwestycyjnych oraz innych wskaźników o analogicznym charakterze może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta. W przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej w Polsce oraz w tychże krajach ze względu na czynniki zarówno wewnętrzne, jak również zewnętrzne, może nastąpić pogorszenie wyników i sytuacji finansowej Emitenta, co może mieć negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta:

- na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą w Polsce oraz za granicą z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian,
- planuje dalszą dywersyfikację geograficzną działalności tak, aby uniezależnić się od regionalnych (kontynentalnych) wahań koniunktury.

Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Biorąc pod uwagę znaczną i trudną do przewidzenia zmienność otoczenia prawnego w krajach, w których Emitent prowadzi lub zamierza prowadzić działalność, a także często niską jakość prac legislacyjnych, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Emitenta mogą być zmiany przepisów lub ich interpretacji, w szczególności w zakresie prawa prowadzenia działalności gospodarczej, prawa handlowego i prawa podatkowego. Skutkiem wyżej wymienionych, niekorzystnych zmian może być ograniczenie dynamiki działań oraz pogorszenie się kondycji finansowej Emitenta, a tym samym spadek wartości aktywów Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.



Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Emitenta decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Emitenta. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Emitenta przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko zmian przepisów międzynarodowych

Sektor IT jest jednym z kluczowych sektorów gospodarki nie tylko krajowej, ale także międzynarodowej, co powoduje, iż przepisy Unii Europejskiej oraz innych organizacji międzynarodowych w znacznym stopniu regulują funkcjonowanie branży IT. To z kolei powoduje, że polskie regulacje prawne są w znacznej mierze odzwierciedleniem przepisów europejskich oraz międzynarodowych co niesie ze sobą element niepewności, zarówno co do zmian w tych przepisach i konieczność monitorowania aktualnego stanu prawnego jak również tendencji rozwojowych europejskich regulacji prawnych. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Emitenta lub jego spółek portfelowych przepisów prawa europejskiego i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność Emitenta. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje występujące czynniki ryzyka dla nieprzerwanej i niezakłóconej działalności Emitenta, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem reagować na dostrzegane czynniki ryzyka.

10.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Emitenta (ryzyko nieosiągnięcia celów strategicznych)

Działalność Emitenta narażona jest na ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych dotyczących m.in. szybkiego rozwoju rynku gier oraz przyszłego zapotrzebowania na takie produkty ze strony klientów. Powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych przez spółki portfelowe Emitenta. Powyższe ryzyko ograniczone jest w związku z doskonałą znajomością rynku, na którym działa Emitent, popartej wieloletnim doświadczeniem kluczowych menadżerów Spółki w prowadzeniu działalności inwestycyjnej.

Ryzyko związane z branżą gier

Ze względu na globalizację branży gier, poszczególne podmioty zajmujące się bezpośrednio wytwarzaniem gier (tzw. deweloperzy gier) stosunkowo rzadko konkurują ze sobą w sposób bezpośredni lub lokalny w za-

kresie poszczególnych produktów. Deweloperzy gier z danego kraju lub regionu zazwyczaj produkują gry dla odrębnych grup odbiorców, dla różnych wydawców bądź na różne platformy sprzętowe. Konkurencja na rynku gier ma więc charakter globalny, co oznacza, iż produkty z danego regionu konkurują z odpowiadającymi im produktami z całego świata, ponieważ klienci (gracze) mają dostęp do katalogów gier różnych wydawców i dystrybutorów, którzy te same tytuły starają się udostępniać w tym samym czasie na różnych rynkach. Gracze mają także możliwość dokonania zakupu gier przez Internet, które nigdy nie zostały wydane w rodzimym kraju klienta. Konieczny jest zatem marketing o zasięgu globalnym - posiadanie możliwości dystrybucji produktów bez ograniczeń terytorialnych.

Konsekwencją wymienionych wyżej czynników jest konieczność niezwykle starannego pozycjonowania produktów na rynku. Ze względu na dość ograniczoną liczbę gatunków gier cieszących się dużą popularnością, większość popularnych nisz tematycznych jest stale zapełniana produktami, które konkurują ze sobą jakością, a nie prezentowanymi w nich treściami. Próby wprowadzania nowych gatunków gier na rynek są bardzo ryzykowne, ponieważ gracze najchętniej kupują produkty ze swoich ulubionych kategorii, które od konkurencji odróżnia interesująca forma, wysoka jakość i spektakularna oprawa audiowizualna. Przenosząc to na grunt konkurencyjności i eliminowania ryzyka, najważniejsze dla tzw. „wypozycjonowania” nowego produktu na rynku jest znalezienie odpowiednio atrakcyjnej formy prezentacji i metod promocji dla produktu, który jest mocno osadzony w jednym z popularnych gatunków i prezentuje odpowiednio wysoką jakość wykonania.

Deweloperzy gier z danego kraju lub regionu konkurują między sobą w zakresie pozyskiwania pracowników. Bardzo wysokie wymagania odnośnie do kwalifikacji i rzadkie specjalizacje zawodowe związane ze specyfiką tworzenia gier sprawiają, że w chwili obecnej większość wytwórców gier stale poszukuje nowych specjalistów w tym zakresie celem wzmocnienia swoich zespołów produkcyjnych. Konkurencyjność w tworzeniu gier wiąże się więc także z dostępnością wykwalifikowanej kadry pracowniczej.

Ponadto ryzyko to jest związane z tworzeniem się na rynku nowych oraz zwiększeniem udziałów już istniejących podmiotów, których przedmiot działalności pokrywać się będzie z profilem działalności Emitenta, może prowadzić do ewentualnego zmniejszenia udziału Emitenta w rynku, co mogłoby się przełożyć na pogorszenie ich wyników finansowych a tym samym pogorszeniem wyników finansowych Emitenta. Emitent będzie starać się minimalizować to ryzyko poprzez dywersyfikację oferty.

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku gier

Chociaż globalny rynek gier od wielu lat notuje coroczny wzrost, popyt na poszczególne produkty uzależniony jest od szeregu czynników wewnętrznych - związanych z branżą mediów oraz zewnętrznych. Nie można wykluczyć ryzyka, że koniunktura na rynku gier będzie rozwijać się słabiej od przewidywań lub też ulegnie załamaniu.

Zespół Emitenta dysponuje doświadczeniem i znajomością rynku gier, co pozwala na minimalizację ryzyka niepowodzenia. Emitent zamierza przygotowywać i oferować gry z gatunków, których popularność stale rośnie. Ponadto Emitent w roku-2018 planuje równolegle prowadzić prace nad przynajmniej trzema projektami gier dystrybuowanych na wiele platform sprzętowych równocześnie. Wykorzystanie najnowszych i najlepszych technologii do tworzenia gier, przy odpowiednio zorganizowanej produkcji umożliwi elastyczne zarządzanie zasobami i osiągnięcie najwyższej tzw. „grywalności” i jakości audiowizualnej gier produkowanych przez Emitenta.



Ryzyko związane z dalszą ekspansją na rynki zagraniczne

Zdobywanie polskiego jak i zagranicznych rynków zbytu dla swoich produktów jest główną strategią Emitenta. Przedsięwzięcie obarczone jest jednak ryzykiem, wynikającym m.in.: z błędnego rozpoznania potrzeb potencjalnych klientów, niedostosowania produktów do wymagań rynków zagranicznych, braku lub niedostatecznego popytu na nowe produkty, nieefektywnej kampania reklamowej, bądź pojawieniem się konkurencyjnej oferty. Wymienione powyżej zdarzenia mogą powodować ograniczenie dynamiki rozwoju Emitenta, gorsze wyniki finansowe lub utratę części zainwestowanych środków. Wnikliwe badania rynku, potrzeb potencjalnego klienta oraz rzetelna ocena szans rozwoju na rynkach zagranicznych to narzędzia, którymi Emitent stara się ograniczyć wyżej wymienione ryzyko.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych gier na rynek

Planem Emitenta jest wprowadzanie nowych gier do dystrybucji rynkowej. Z procesem tym związane są nakłady na produkcję oraz promocję gier komputerowych. Czas wymagany na przejście danej gry od etapu pomysłu do ostatecznego użytkownika często ulega wydłużeniu. Podyktowane jest to m.in. kontrolami jakości oraz testowaniem produktu przed wprowadzeniem go na daną platformę sprzętową. Kolejnym czynnikiem wpływającym na ten proces jest fakt, że gry podlegają ocenie organizacji nadających kategorie wiekowe oraz dopuszczających (bądź nie) do dystrybucji w danym kraju. Należy wziąć pod uwagę to, że istnieje ryzyko znacznie dłuższej niż zakładano certyfikacji danej gry Emitenta. Ponadto istnieje zagrożenie, że produkt nie przejdzie takiej certyfikacji, bądź otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową. Także promocja gry może okazać się nietrafiona lub nie przynieść odpowiedniego efektu. Może być to związane ze znacznie niższym budżetem na promocję niż optymalny na danym rynku. Ryzykiem jest również fakt, że produkt może zostać wprowadzony finalnie na tylko jedną platformę sprzętową.

Ryzyko związane z nieukończonymi projektami

Emitent prowadzi prace nad kolejnymi grami, które mają trafić do klientów. Emitent ponosi w związku z tym nakłady na stworzenie gry. Nie można wykluczyć ryzyka, że nowe gry projekty nie przyniosą spodziewanych przychodów, przyniosą je ze znacznym opóźnieniem w stosunku do założonego przez Emitenta harmonogramu lub też nie zostaną skierowane do dystrybucji czy też ostatecznie ukończone. W takiej sytuacji Emitent może utracić część lub całość nakładów poniesionych na przygotowanie nowej gry.

Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w produkcji poszczególnych gier

Gry w trakcie realizacji podlegają licznym przeobrażeniom związanym z koniecznością dostosowywania poszczególnych ich elementów do badanych na bieżąco oczekiwań odbiorców. W długim cyklu produkcyjnym wymagane jest uwzględnienie wyników testów przeprowadzanych na różnych grupach odbiorców (klientów), a także dokonywanie korekt związanych ze zmieniającą się koniunkturą na określone elementy treści lub formy przekazu. Dość często w trakcie produkcji danej gry okazuje się, że technologia wykorzystana do jej realizacji wymaga uaktualnienia związanego z pojawieniem się na rynku nowych platform sprzętowych lub dystrybucyjnych bądź zmieniających się wymagań technologicznych platform sprzętowych. Każdy z tych czynników stanowi potencjalne źródło opóźnienia projektu lub znacznego wzrostu kosztów projektu w stosunku do jego pierwotnych założeń, jednakże nie uwzględnianie tych czynników powodowałoby znaczące ograniczenie potencjału rynkowego gry, a tym samym mocno zaważyłoby na możliwości uzyskania satysfakcjonujących przychodów. Co do zasady opóźnienia

pojawiające się przy produkcji gry mają negatywny wpływ na sytuację finansową producenta. Przyczyną są także rosnące koszty wytworzenia związane z koniecznością utrzymania zespołu produkcyjnego przez dłuższy czas niż zakładano.

Ryzyko związane z wydawaniem gier i kanałami dystrybucji

Emitent kieruje ofertę gier komputerowych do odbiorców na całym świecie, w tym w Polsce. Elektroniczny kanał dystrybucji gier komputerowych staje się coraz bardziej istotny na całym świecie. Internetowy sklep Steam firmy Valve jest najpopularniejszym takim kanałem dla platform PC, Mac oraz Linux. Emitent zawarł z firmą Valve umowy, na mocy których Emitent dołączył do grona autoryzowanych wydawców na platformie Steam. Emitentowi została również udzielona stosowna pomoc marketingowa w wyżej wskazanym sklepie. Dodatkowo, Emitent stale monitoruje rynek i prowadzi działania mające na celu uzyskiwanie dostępów dla swoich gier na najważniejsze platformy multimedialne na świecie.

Ryzyko związane z ewentualnym niezaakceptowaniem gier przez producentów platformy zamkniętej

Emitent w dużej mierze opiera swój model biznesowy na dystrybucji oferowanych produktów poprzez zamknięte platformy gier, tj. Steam. Gry oparte o ten kanał dystrybucji dostępne są na całym świecie w cyfrowej dystrybucji i cieszą się renomą bardzo oryginalnych na rynku. Zazwyczaj administratorzy platform zamkniętych zastrzegają sobie prawo do weryfikacji produktu, którego wprowadzenie jest planowane na daną platformę. Istnieje ryzyko braku akceptacji, przez administratora platformy zamkniętej, produktu, który stworzył Emitent. Brak udzielenia akceptacji danej gry przez administratora platformy zamkniętej występuje bardzo rzadko. Spółka wypracowała procedury, które znacznie ograniczają możliwość ziszczenia się tego ryzyka. Emitent dokłada starań aby przygotowywane produkty były uniwersalne w stopniu pozwalającym na ich dostosowanie do wielu różnych platform. Istnieje możliwość wprowadzenia do sprzedaży gry za pomocą strony internetowej Spółki, w przypadku odrzucenia projektu przez administratora platformy zamkniętej.

Ryzyko nielegalnej dystrybucji

Gry należą do produktów, które często są rozpowszechniane nielegalnie, bez zgody producenta i wydawcy np. w handlu bazarowym lub za pośrednictwem Internetu. Takie nielegalne rozpowszechnianie zmniejsza przychody uprawnionych dystrybutorów, a co za tym idzie, producentów gier. W przeciwieństwie do tradycyjnych kanałów dystrybucji kanały elektroniczne, z pośrednictwem których dystrybuowane są gry, posiadają odpowiednie zabezpieczenia. Opisany czynnik może jednakże mieć negatywny wpływ na perspektywę rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Działaniem minimalizującym wpływ tego czynnika ryzyka ze strony Emitenta będzie stosowanie w grach zabezpieczeń antypirackich oraz skupianie się na projektach, które w dużej części dystrybuowane będą przez kanały elektroniczne (w tym kanały sprzedaży gier konsolowych), gdzie piractwo jest mniej rozpowszechnione.

Ryzyko związane z systemem informatycznym

W procesie produkcji gier komputerowych oraz tworzenia portali internetowych Emitent korzysta z szeregu rozwiązań w zakresie oprogramowania i sprzętu IT. Poza tym, Emitent stosuje szereg zabezpieczeń, tworzy kopie zapasowe na różnych nośnikach oraz stosuje oprogramowanie antywirusowe. Dodatkowo, Emitent planuje wykupić ubezpieczenie od tego typu ryzyk. Niemożliwe jest jednak wykluczenie ryzyka utraty

danych, awarii sprzętu komputerowego, czy oprogramowania, a przede wszystkich, nie można wykluczyć awarii, która mogłaby prowadzić do opóźnienie realizacji projektu lub wielu projektów. Powyżej opisane sytuacje mogą mieć niebagatelny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, sytuację finansową Emitenta oraz osiągnane przez niego wyniki.

Ryzyko związane z naruszeniem praw własności intelektualnej

Prowadzona przez Emitenta działalność wiąże się z ryzykiem, że osoby trzecie mogą wejść w posiadanie określonych praw własności intelektualnej do rozwiązań wykorzystywanych przez Emitenta. Zamiarem Emitenta jest dążenie do uniknięcia takiej sytuacji, w swojej działalności, w której naruszałby on prawa własności intelektualnej przysługujące podmiotom trzecim poprzez wprowadzenie do sprzedaży określonych produktów je naruszających. Niemożliwe jest jednak całkowite wykluczenia ryzyka tego, że w przyszłości mogą pojawić się zarzuty dotyczące naruszenia praw własności intelektualnej podmiotów trzecich, w związku z wprowadzeniem nowych produktów Emitenta. Zważywszy na to istnieje ewentualne ryzyko zapłaty kar i odszkodowań na rzecz takiego podmiotu, co mogłoby negatywnie odbić się na sytuacji finansowej Emitenta.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Zakres działań prowadzonych przez Emitenta wymaga zatrudnienia wykwalifikowanych specjalistów, którzy swoją wiedzą i umiejętnościami wpływają na odbiór produktów Emitenta (gier) przez klientów. Emitent nie może wykluczyć możliwości odejścia aktualnych pracowników, a także możliwych powstania trudności związanych z zatrudnieniem odpowiednio wykwalifikowanej kadry. Emitent stara się zapobiegać utracie kluczowej części kadry poprzez stosowanie premii motywacyjnych oraz udostępnianie możliwości uczestniczenia w dodatkowych, specjalistycznych szkoleniach, zapewniających szansę rozwoju zawodowego.

Ryzyko związane z trudnościami w pozyskiwaniu doświadczonych pracowników

Potencjalni pracownicy powinni posiadać odpowiednie wykształcenie oraz doświadczenie w projektowaniu oraz programowaniu gier komputerowych. Liczba wykwalifikowanych pracowników w Polsce jest ograniczona. W związku z powyższym wyzwaniem staje się znalezienie specjalistów spełniających odpowiednie wymagania. Ryzykiem jest tutaj brak odpowiedniej ilości pracowników potrzebnych dla dynamicznie rozwijającej się Spółki. Od początku działalności udało się wypracować procedury umożliwiające wyszukiwanie i szkolenie wartościowych pracowników.

Ryzyko związane z unikalnymi kompetencjami kadry menedżerskiej

Działalność operacyjna Emitenta opiera się w przeważającej mierze na kompetencjach i doświadczeniu Mariusza Szyputy, Prezesa Zarządu Emitenta, będącego zarówno pomysłodawcą gier Emitenta, jak i osobą zarządzającą Spółką. Pan Mariusz Szyputa jest inicjatorem podejmowanych kierunków rozwoju Spółki oraz odpowiada za rozwój Emitenta. Nabywcy akcji Spółki powinni zdawać sobie sprawę z występującego w takiej sytuacji ryzyka, polegającego na możliwości zajścia niekorzystnych zdarzeń mogących dotknąć każdą osobę fizyczną (poważne choroby, nieszczęśliwe wypadki lub śmierć).



W celu ograniczenia powyższego ryzyka, Emitent podejmuje działania mające na celu przekazywanie kompetencji pozostałym członkom zespołu Emitenta. Całkowite wykluczenie działania tego czynnika ryzyka nie jest jednak możliwe.

Ryzyko związane z nie zastrzeżeniem znaku towarowego

Emitent posługuje się znakiem towarowym słowno-graficznymi „Telehorse” (Emitent posiada wyłączne prawa autorskie do przedmiotowego znaku), na który na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu informacyjnego nie zostało udzielone żadne prawo ochronne. Istnieje ryzyko, że inny podmiot posługujący się podobnym znakiem może wystąpić z roszczeniem o zaprzestanie używania znaku „Telehorse” przez Emitenta. Mo-że to skutkować długotrwałym postępowaniem sądowym o ochronę znaku towarowego wytoczonego przez innym podmiot, a nawet zakazem używania rzeczonoego znaku. Celem ograniczenia przedmiotowego ryzyka Emitent nie wyklucza, aby w przyszłości zastrzec przedmiotowy znak towarowy.

Ryzyko związane z wynikami finansowymi Emitenta

Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu informacyjnego Emitent generuje ujemne wyniki finansowe. Związane jest to z wczesnym etapem działalności oraz faktem, że Emitent rozpoczął sprzedaż swojego podstawowego produktu (gry Edengrad) i tym samym generowanie przychodów dopiero w II kwartale 2017 roku. Rozpoczęcie generowania przychodów ze sprzedaży gry Edengrad powinno w krótkim terminie przełożyć się na wyniki finansowe Emitenta, wpływając już w krótkim terminie na co najmniej istotne ograniczenie straty generowanej przez Emitenta, a w założeniach Emitenta na uzyskanie dodatnich wyników finansowych.

Co przy tym istotne, koszty i strata Emitenta w relacji do wysokości środków pieniężnych pozostających do dyspozycji Emitenta, wskazują, że nawet w sytuacji nieosiągnięcia w zakładanym czasie planowanych przychodów Emitent jest w stanie samodzielnie finansować realizację przyjętej strategii. Podobnie, nieznaczny jest poziom zobowiązań Emitenta w stosunku do jego aktywów. Sprawia to, że nawet w sytuacji uzyskiwania dużo gorszych niż zakładane wyników finansowych przez 2-3 najbliższe lata, ryzyko niewypłacalności Emitenta i tym samym ryzyko konieczności zakończenia prowadzenia działalności jest stosunkowo nieznaczne.

Na wyniki finansowe Emitenta pozytywnie wpłynąć powinien również specyficzny, długi „cykl życia” gry Edengrad, który powinien zapewnić uzyskiwanie przychodów z tej gry przez okres znacznie dłuższy niż w przypadku standardowej gry internetowej. Emitent zakłada, że dzięki temu gra Edengrad będzie generować największe przychody po upływie kilkunastu lub nawet kilkudziesięciu miesięcy od dnia jej wprowadzenia do sprzedaży.

Zarząd Emitenta na bieżąco analizuje strukturę kosztów i przychodów Emitenta oraz stan środków pieniężnych, celem zapewnienia sobie optymalnego i niezakłóconego prowadzenia działalności oraz celem właściwego zarządzania ryzykiem płynności. Emitent konsekwentnie realizuje strategię, która powinna pozwolić na osiągnięcie dodatnich wyników finansowych w kolejnych okresach oraz posiada środki finansowe pozwalające na finansowanie realizacji tej strategii. Wszystko to istotnie ogranicza ryzyko związane z obecnie uzyskiwanymi przez Emitenta wynikami finansowymi.



Ryzyko związane ze strukturą przychodów

Emitent stara się konsekwentnie powiększać liczbę odbiorców swoich gier, do których jednakże kieruje wąski zakres produktów. W efekcie przychody Emitenta generuje stosunkowo niewielka ilość produktów, co może mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Celem ograniczenia przedmiotowego ryzyka Emitent stara się oferować klientom produkty (gry) o możliwie najwyższej jakości i możliwie najlepiej dopasowane do ich oczekiwań.

Ryzyko wysokości przychodów z ukończonych gier / projektów

Produkowana gra nie posiada wartości rynkowej możliwej do oceny w sposób obiektywny przed jej wydaniem i zaoferowaniem klientom. Możliwe są jedynie oszacowania biorące pod uwagę krąg potencjalnych odbiorców docelowych, jakość produktu, świadomość marki, zasięg dystrybucji i marketingu i inne elementy przyjęte jako założenia projektu. Na wysokość sprzedaży, a tym samym przychodów trafiających do producenta, może wpływać szereg trudnych do przewidzenia czynników takich jak niezapowiedziane pojawienie się konkurencyjnych produktów, zmiana zainteresowania rynku daną tematyką, zwiększające się wymagania odbiorców odnośnie jakości produktu, bądź zmieniająca się kondycja finansowa społeczeństwa.

Emitent realizuje szereg działań minimalizujących te czynniki ryzyka:

- ryzyko konkurencyjności innych produktów ograniczane jest poprzez badania rynku i realizowanie projektów, na które istnieje wyraźne zapotrzebowanie rynkowe, a jednocześnie, co do których nie jest prognozowane nasycenie rynku w momencie premiery danego produktu; jednocześnie wysoka jakość produktów Emitenta pozwala pozycjonować je w tych segmentach rynku, w których nie funkcjonują mniej doświadczone i słabsze podmioty;
- wysoka jakość produktów Emitenta jest zapewniana przez doświadczony zespół produkcyjny, efektywną strukturę organizacyjną, bogate know-how oraz dostęp do najnowszych technologii;
- aby uniknąć ryzyka spadku zainteresowania produktami Emitenta związanego z możliwym pogorszeniem się sytuacji gospodarczej na rynkach docelowych, planowane jest sprzedawanie produktów po konkurencyjnych cenach.

Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Emitenta (ryzyko nieosiągnięcia celów strategicznych)

Podstawowym celem strategicznym Spółki jest dalszy rozwój prowadzonych projektów i usług na rynku polskim jak i zagranicznym. Realizacja nowych kierunków rozwoju ma w założeniu prowadzić do zwiększenia się liczby odbiorców usług Emitenta, a w efekcie do osiągania zakładanych wyników finansowych. Istnieje ryzyko, że na skutek czynników zewnętrznych, w szczególności wystąpienie kryzysu gospodarczego, pojawienie się podmiotów konkurencyjnych, mogą pojawić się trudności w zrealizowaniu postawionych przez Spółkę celów. Emitent, aby w jak największym stopniu ograniczyć możliwość pojawienia się takiej sytuacji, w sposób bieżący monitoruje sytuację na rynku oraz bada preferencje odbiorców swoich usług. Analiza z pozyskanych informacji pozwala na dostosowanie profilu działalności do obecnych potrzeb rynkowych. Ponadto Emitent działa na rynku, który jest w dużym stopniu obciążony ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności, Emitent narażony jest więc także na ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych, dotyczących m.in. rozwijanych usług i produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie ze strony klientów.



Powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych Emitenta.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Rynek gier cechuje znaczna sezonowość. Największe obroty Emitent odnotowuje w okresach następujących bezpośrednio po wprowadzeniu na rynek nowej gry oraz po wprowadzeniu gry na kolejną platformę dystrybucyjną. Pomiędzy premierami kolejnych gier przychody Emitenta są istotnie niższe. Powoduje to różnice w wartości przychodów Emitenta w poszczególnych okresach sprawozdawczych. Sezonowość taka jest przy tym typowa dla większości producentów gier. Emitent stara się minimalizować efekt sezonowości poprzez dywersyfikację oferty produktów oraz odpowiednie planowanie terminów wprowadzania na rynek kolejnych produktów (gier).

Ryzyko walutowe

Emitent wskazuje, że w ramach wykonywanej działalności, większość przychodów Emitenta związanych z realizacją projektów gier jest rozliczana w walutach obcych (głównie euro i dolar amerykański). Równocześnie większość kosztów ponoszona jest w Polsce i rozliczana w walucie polskiej. Taka sytuacja powoduje na-rażenie Emitenta na ryzyko walutowe z tytułu wahań kursów walut obcych wobec złotego. Opisanie powyżej okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Celem ograniczenia opisanego powyżej ryzyka Emitent, na bieżąco monitoruje wahania kursów walut obcych oraz kurs PLN. W sytuacji znacznych wahań kursu walut Emitent rozważy możliwość stosowania strategii zabezpieczającej przed nadmiernymi wahaniami kursów walut obcych.

Ryzyko wahań cen akcji oraz niedostatecznej płynności akcji

Ceny papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym systemie obrotu mogą podlegać znaczącym wahaniam, w zależności od kształtowania się relacji podaży i popytu. Relacje te zależą od wielu złożonych czynników, w tym w szczególności od niemożliwych do przewidzenia decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez poszczególnych inwestorów. Wiele czynników wpływających na ceny papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym systemie obrotu jest niezależnych od sytuacji i działań Emitenta. Przewidzenie kierunku wahań cen papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym systemie obrotu, tak w krótkim, jak i w długim terminie, jest przy tym bardzo trudne. Jednocześnie papiery wartościowe notowane w Alternatywnym systemie obrotu cechują się mniejszą płynnością w stosunku do papierów wartościowych notowanych na rynku regulowanym. W celu utrzymania płynności obrotu swoimi papierami wartościowymi Emitent podpisał umowę o pełnienie roli animatora rynku z podmiotem uprawnionym do pełnienia takiej funkcji.

11. Strategia Spółki na 2018 rok

Główne cele Telehorse S.A. to systematyczne rozwijanie podjętej w roku 2017 działalności, a w szczególności produkcji, wydawania i dystrybucji gier komputerowych jak również uruchomienie społecznościowej platformy dystrybucyjnej o międzynarodowym zasięgu, bazującej na technologii „blockchain”. Platforma będzie rozwijana w ramach spółki celowej, która planuje pozyskanie środków poprzez przygotowanie i przeprowadzenie emisji ICO (Initial Coin Offering).



12. Informacje o zmianach w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki

12.1. Zarząd

Na dzień 31 grudnia 2017 roku w skład Zarządu Spółki wchodził:

- 1/ Mariusz Szypura Prezes Zarządu;
- 2/ Radomir Woźniak członek zarządu

12.2. Rada Nadzorcza

Na dzień 31 grudnia 2017 roku w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodził:

- 1/ Maciej Hazubski członek Rady Nadzorczej
- 2/ Maciej Twaróg członek Rady Nadzorczej
- 3/ Grzegorz Konrad członek Rady Nadzorczej
- 4/ Włodzimierz Stępkowski członek Rady Nadzorczej
- 5/ Bogna Łakińska członek Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania rezygnację z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki złożyli Bogna Łakińska oraz Grzegorz Konrad.

13. Informacje o badaniu sprawozdania finansowego Spółki i przeglądzie sprawozdania finansowego Spółki

W dniu 13 marca 2018 roku Spółka zawarła umowę o badanie rocznego sprawozdania finansowego za rok 2017 z iAudit sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, tj. podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

