

RAPORT ROCZNY UNIFIED FACTORY S.A. W RESTRUKTURYZACJI ZA 2018 ROK

Zawierający:

➤ **Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Unified Factory S.A. w restrukturyzacji**

wraz z:

- Listem Zarządu do Akcjonariuszy
- Wybranymi danymi finansowymi
- Załącznikami z oświadczeniami Zarządu

➤ **Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Unified Factory w restrukturyzacji sporządzone na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku zawierające:**

- skonsolidowane sprawozdanie z wyniku finansowego i całkowitych dochodów
- skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej
- skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych
- skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym
- dodatkowe informacje i objaśnienia do skonsolidowanego sprawozdania finansowego

➤ **Sprawozdanie biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego**

➤ **Jednostkowe sprawozdanie finansowe Unified Factory S.A. w restrukturyzacji sporządzone na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku zawierające:**

- jednostkowe sprawozdanie z wyniku finansowego i całkowitych dochodów
- jednostkowe sprawozdanie z sytuacji finansowej
- jednostkowe sprawozdanie z przepływów pieniężnych
- jednostkowe sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym
- dodatkowe informacje i objaśnienia do jednostkowego sprawozdania finansowego

➤ **Sprawozdanie biegłego rewidenta z badania jednostkowego sprawozdania finansowego**

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI W 2018 ROKU

GRUPY KAPITAŁOWEJ UNIFIED FACTORY S.A. W RESTRUKTURYZACJI I UNIFIED FACTORY S.A. W RESTRUKTURYZACJI

Warszawa, dnia 30 maja 2019 roku

Informacja o podstawie sporządzenia sprawozdania Zarządu z działalności za 2018 rok dla Grupy Kapitałowej Unified Factory w restrukturyzacji i Unified Factory S.A. w restrukturyzacji

Na podstawie art. 55 ust. 2a zd. 2, art. 55 ust. 2b oraz art. 49b ust. 1 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości oraz §83 ust. 7 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Unified Factory S.A. w restrukturyzacji oraz jednostki dominującej („Emitenta”, „Spółki”) tj. spółki Unified Factory S.A. w restrukturyzacji zostało sporządzone w formie jednego dokumentu.

Jeżeli niniejsze sprawozdanie odwołuje się do pojęcia Grupy Kapitałowej Unified Factory w restrukturyzacji, pojęcie obejmuje również swoim zakresem jednostkę dominującą Unified Factory S.A. w restrukturyzacji; w obszarach wyraźnie wskazanych, sprawozdanie odwołuje się bezpośrednio do jednostki dominującej Unified Factory S.A. w restrukturyzacji.

LIST ZARZĄDU DO AKCJONARIUSZY UNIFIED FACTORY S.A. W RESTRUKTURYZACJI

Szanowni Państwo,

2018 rok był najtrudniejszym okresem w dotychczasowej historii Spółki. Po kilku latach dynamicznego rozwoju dotknął nas nieoczekiwany kryzys, który nie tylko zahamował dotychczasowe wzrosty, ale okazał się być bezpośrednim powodem gwałtownego spadku sprzedaży, utraty klientów, rynków zbytu oraz głębokiego kryzysu wizerunkowego, którego najpoważniejszym skutkiem była utrata zaufania wśród Akcjonariuszy i Obligatariuszy. Wraz z powołaniem w dniu 30 maja ubiegłego roku, Zarząd przystąpił do działań mających na celu odzyskanie wiarygodności oraz stopniową odbudowę pozycji rynkowej.

Jako nowy Zarząd uznaliśmy, iż w związku z 2-miesięcznym okresem braku Zarządu w Spółce oraz brakami kadrowymi w dziale rachunkowo-księgowym, naszym podstawowym obowiązkiem jest jak najszybsze uporządkowanie kwestii korporacyjnych, przywrócenie standardów działalności jakich wymaga się od spółki notowanej na NewConnect, a w związku z trwającym kryzysem, prowadzenia szczególnie transparentnej polityki informacyjnej z rynkiem kapitałowym. W ciągu niespełna miesiąca od momentu uzupełnienia składu Zarządu, Spółka opublikowała zaległy raport okresowy i odbudowała zespół księgowy, który zagwarantował publikację rzetelnie przygotowanych wyników w kolejnych okresach. Wraz z publikacją raportu okresowego za pierwszy kwartał 2018 roku, w którym Zarząd dokonał wysokich odpisów ostrożnościowych, zdecydował także o natychmiastowym odwołaniu dotychczasowej prognozy finansowej na 2018 rok, uznając jej realizację za niemożliwą.

Równolegle jako Zarząd podjęliśmy trudną decyzję o konieczności głębokiej restrukturyzacji Spółki, która wiązała się z drastycznym obniżeniem nakładów inwestycyjnych oraz znaczącą redukcją zatrudnienia mającą na celu dopasowanie bazy kosztowej do spodziewanego poziomu przychodów w 2018 roku i w latach następnych. Mimo widocznych efektów restrukturyzacji (na koniec 2018 roku spadek kosztów o blisko 1 mln z w skali miesiąca), działania mające na celu oszczędności kosztowe są prowadzone także w roku bieżącym. Niezależnie od działań wewnętrznych, Zarząd podjął wysiłki, aby mimo kryzysu wizerunkowego, pozyskać dużego i rozpoznawalnego klienta na polskim rynku, który będzie gotowy podpisać umowę na wdrożenie rozwiązań technologicznych oferowanych przez Spółkę, co poza efektem biznesowym umożliwi przynajmniej częściowe uwiarygodnienie naszej oferty handlowej oraz samej Spółki. Cel ten udało się zrealizować, podpisując w sierpniu 2018 roku umowę na wdrożenie produktu UF EASY (w modelu SaaS) dla operatora telekomunikacyjnego Netia S.A., a niedługo później przystępując z tym kontrahentem do negocjacji drugiej umowy na główny system UF PRO. Równolegle Spółka zaczęła pozyskiwać nowych klientów, realizując kolejne wdrożenia, także zagraniczne (Iran, Filipiny) i przystępując do dużych przetargów.

Jednocześnie Zarząd utrzymał i doprowadził do rozliczenia projektu unijnego dedykowanego na rozwój innowacyjności rozwiązań klasy ABR OCR. Podjął też decyzję o wystąpieniu do Urzędu Skarbowego z wnioskiem dotyczącym zwrotu należnego podatku VAT za okres bieżący oraz o kontynuacji działań mających na celu przyspieszenie decyzji Urzędu i ostatecznego zakończenia postępowań z 2015 roku.

Niezależnie od zdynamizowania działań operacyjnych, Zarząd uznał konieczność podjęcia natychmiastowych działań mających na celu pozyskanie inwestora, który dokapitalizuje Spółkę, zapewniając jej płynność na 2019 rok, utrzymanie kluczowego zespołu inżynierów technologicznych oraz niezbędną rozbudowę systemu. Rozmowy w tej sprawie były prowadzone od czerwca 2018 roku, łącznie z kilkunastoma podmiotami. Kilka z tych rozmów zostało udokumentowanych pisemnym porozumieniem, zawierającym także wątki kapitałowe. Żadna z tych rozmów nie została do tej pory sfinalizowana czego głównym powodem jest brak – jak do tej pory – ustaleń dotyczących ostatecznych warunków układu z Obligatariuszami.

Mimo zaistniałej sytuacji Spółka w dalszym ciągu obsługiwała swoje zobowiązania odsetkowe, wynikające z warunków emisji obligacji serii C i D. Jednak wobec rosnącego prawdopodobieństwa niewypłacalności, związanej z koniecznością natychmiastowej spłaty obligacji korporacyjnych na skutek złamania kowenantów finansowych co nastąpiło w połowie roku, Zarząd Spółki podjął trudną, ale jedyną w tej sytuacji decyzję o konieczności złożenia wniosku o wszczęcie przyspieszonego postępowania układowego w części dotyczącej

wierzytelności Obligatariuszy. Zdaniem Zarządu, rozpoczęcie procesu restrukturyzacji i zawarcie układu z Obligatariuszami w zakresie modyfikacji warunków emisji było jedynym wyjściem, który zapobiegł natychmiastowej upadłości oraz ochronił posiadane przez Spółkę aktywa, przede wszystkim system informatyczny klasy Customer Service Automation. Pozwoliło to Spółce zakończyć wdrożenie dla Netii S.A. i umożliwić kontynuację działalności operacyjnej z korzyścią dla wszystkich Interesariuszy Spółki. Obecnie Zarząd oczekuje na ustanowienie Rady Wierzyteli oraz wyznaczenie daty głosowania nad układem. Czynność tę poprzedził Nadzorca Sądowy, który złożył w sądzie Plan Restrukturyzacji wraz z propozycjami układowymi dedykowanymi dla Obligatariuszy serii C i D.

Dość należy, iż dzięki stopniowej normalizacji sytuacji w Spółce oraz większej niż to miało miejsce w 2018 roku, przewidywalności w zakresie poziomu kosztów oraz planowanych przychodów na kolejne lata obrotowe, na początku 2019 roku Zarząd Spółki ogłosił 5-letnią prognozę finansową. Daje ona nadzieję na stopniowe odbudowanie pozycji rynkowej Spółki pod warunkiem zawarcia układu z Obligatariuszami i wejścia do Spółki inwestora.

W podsumowaniu, jako Zarząd chcemy podziękować wszystkim, którzy przyczynili się do tego, iż Spółka, mimo znalezienia się w tak trudnej sytuacji, prowadziła działalność operacyjną w ubiegłym roku. Jesteśmy przekonani, że wysiłek jaki włożyliśmy w działalność Spółki, wzmocniony motywacją i osobistym zaangażowaniem kadry managerskiej oraz wszystkich pracowników i współpracowników, pozwoli osiągać cele zaplanowane na 2019 rok i lata następne, co przełoży się na wzrost kapitalizacji, odpowiadającej rzeczywistemu potencjałowi Spółki dysponującej innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi.

W załączeniu prezentujemy Państwu jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe Unified Factory S.A. w restrukturyzacji (sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości) wraz ze sprawozdaniem Zarządu z działalności prowadzonej przez Spółkę w 2018 roku.

Tymon Betlej
Członek Zarządu

Marcin Woźniak
Członek Zarządu

Grzegorz Grygiel
Członek Zarządu

KOMENTARZ ZARZĄDU DO SKONSOLIDOWANYCH WYNIKÓW FINANSOWYCH
Podstawowe wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Unified Factory po 4 kwartałach 2018

<i>w tys. zł</i>	2018 rok	2017 rok	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	9 385	39 547	-421,4%
Wynik na działalności operacyjnej	(33 158)	12 961	-355,8%
Wynik przed opodatkowaniem (EBIT)	(35 785)	11 525	-410,5%
<i>Marża brutto na sprzedaży (%)</i>	<i>-381,3%</i>	<i>29,1%</i>	<i>-35,7pp</i>
EBITDA	(30 623)	14 305	-314,1%
<i>EBITDA (%)</i>	<i>-326,3%</i>	<i>36,2%</i>	<i>-122pp</i>
Wynik netto	(33 881)	8 946	-478,7%

W okresie dwunastu miesięcy 2018 roku, Unified Factory S.A. w restrukturyzacji („Spółka”) osiągnęła skonsolidowane przychody ze sprzedaży na poziomie 9,4 mln złotych wobec 39,5 mln złotych w porównywalnym okresie 2017 roku. Głównym powodem spadku przychodów w raportowanym okresie było załamanie sprzedaży w segmencie rozwiązań technologicznych, prowadzonej zwłaszcza na rynki zagraniczne oraz związany z tym spadek rentowności. Spadek przychodów miał bezpośredni wpływ na poziom wyniku operacyjnego oraz poziomów rentowności osiągniętego na dzień 31 grudnia 2018 roku. Tym samym Spółka zanotowała na dzień raportowy stratę z działalności operacyjnej (EBIT) w wysokości 35,79 mln złotych. W efekcie EBITDA spadła do wartości ujemnej w wysokości 30,62 mln zł, a strata netto wyniosła 33,88 mln złotych. Strata na poziomie 33,89 mln zł spowodowana jest z jednej strony znaczącą utratą przychodów oraz ujemną marżą operacyjną, a z drugiej koniecznością dokonania dodatkowych odpisów aktualizacyjnych. Najistotniejszą kwotą odpisu stanowi wartość aktywa w postaci narzędzia informatycznego pod nazwą Platforma Customer Service Automation w wysokości 18,56 mln zł. Powodem dokonania tego odpisu była konieczność urealnienia przyszłych korzyści ekonomicznych, możliwych do uzyskania przez Spółkę w procesie wytwarzania produktów lub w sytuacji sprzedaży tego aktywa. Ponadto, odpisy dotyczą należności przeterminowanych od jednostki Unified Factory LLC na sumę 6,2 mln zł, która to spółka została wyłączona z konsolidacji na dzień 30 czerwca.

PRZYCZYNY POGORSZENIA SYTUACJI FINANSOWEJ SPÓŁKI W 2018 ROKU

W ostatniej dekadzie marca 2018 roku, ówczesny Prezes Zarządu i główny akcjonariusz Spółki został zatrzymany i postawione mu zostały zarzuty prokuratorskie. Od tego momentu Spółka została pozbawiona Zarządu, który był wówczas jednoosobowy. Dodatkowo, Prezes Zarządu był kluczową osobą w procesach pozyskiwania i utrzymania klienta, rozwoju sprzedaży, ustalania kierunków rozwoju technologii i strategii zarządczej, jak również niejednokrotnie jedynym kontaktem w Spółce dla zagranicznych klientów. Nagła absencja Prezesa Zarządu oznaczała brak możliwości prowadzenia przez Spółkę bieżącej działalności operacyjnej. Skutkowało to utratą znaczącej liczby zleceń handlowych bądź niemożnością ich finalizacji oraz brakiem nadzoru nad realizacją umów z największymi kontrahentami. Absencja Prezesa Zarządu jako kluczowej osoby w procesach pozyskiwania klientów i sprzedaży, spowodowała ponadto wyraźne zahamowanie w procesie zdobywania nowych kontrahentów oraz brak możliwości zapewnienia kontynuacji znaczącej części procesów biznesowych, zwłaszcza w przypadku zagranicznych dostawców i podwykonawców.

Powołanie nowego Zarządu Spółki nastąpiło dopiero po upływie dwóch miesięcy, podczas obrad Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w dniu 30 maja 2018 roku.

Na skutek opisanych okoliczności, których następstwem było m.in. gwałtowne załamanie sprzedaży, nowy Zarząd Spółki wraz z publikacją raportu z wynikami I kwartału 2018 roku, postanowił o natychmiastowym odwołaniu dotychczasowej prognozy wyników na 2019 rok, uznając iż negatywny trend utrzyma się w kolejnych okresach sprawozdawczych. Dodatkowym elementem mającym wpływ na wyniki Spółki była

konieczność dokonania ostrożnościowych odpisów aktualizujących związanych m.in. z utratą kontroli na spółką zależną UF LLC z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, w której jedyną osobą zarządzającą był dotychczasowy Prezes Zarządu.

Przykładem utraty rynków zagranicznych była m.in. rezygnacja z zawiązania spółki kapitałowej zajmującej się dystrybucją platformy Customer Service Automation na rynkach Azji i Pacyfiku, co wynikało z faktu zawieszenia negocjacji z Funduszem Ekspansji Zagranicznej Funduszem Inwestycyjnym Zamkniętym Aktywów Niepublicznych zarządzanym przez TFI BGK S.A. Spółka ta miała świadczyć usługi na terytorium Filipin, Singapuru, Malezji, Indonezji oraz Tajwanu. W efekcie, biznesowa działalność Unified Factory S.A. w tym rejonie świata została ograniczona do rynku filipińskiego. Z uwagi na konieczność dodatkowych inwestycji zrezygnowano równolegle z obecności na rynku afrykańskim i amerykańskim.

DZIAŁANIA PODJĘTE PRZEZ ZARZĄD DLA POPRAWY SYTUACJI W SPÓŁCE

Redukcja bieżących kosztów operacyjnych

Wraz z powołaniem w dniu 30 maja 2018 roku, nowy Zarząd Spółki rozpoczął restrukturyzację kosztów i wydatków oraz głęboką przebudowę organizacyjną Spółki. W ramach podjętych przez Zarząd działań restrukturyzacyjnych, od czerwca 2018 roku Spółka systematycznie ograniczała koszty operacyjne. Spółka zrezygnowała z zakupu usług obcych zwiększających wartość inwestycji w oprogramowanie, ale nie przekładających się na sprzedaż w krótkim okresie. Spółka obniżyła koszty operacyjne rezygnując również z szeregu usług doradczych, a koszty bieżące funkcjonowania biura ograniczyła do niezbędnego minimum. Przed rozpoczęciem procesu restrukturyzacji w I kwartale 2018 roku średniomiesięczna wartość kosztów operacyjnych wyniosła 1,646 mln złotych (odpowiednio w miesiącach: styczniu 1,8 mln zł, w lutym 1,6 mln zł i w marcu 1,4 mln złotych). W efekcie restrukturyzacji łączna wartość poniesionych kosztów przez Spółkę w lipcu wyniosła 1,0 mln zł, aby w sierpniu ulec obniżeniu do poziomu 941 tys. zł miesięcznie. We wrześniu dokonano kolejnych redukcji kosztowych w skali miesiąca, tak aby od początku czwartego kwartału osiągnąć minimum kosztowe, niezbędne do gotowości operacyjnej – poziom ten wynosił ok. 860 tys. złotych. W październiku 2018 roku, dokonana została kolejna redukcja kosztowa o ok. 80 tys. zł w skali miesiąca. Poziom kosztów w miesiącach styczniu i lutym 2019 roku wyniósł odpowiednio 720 tys. i 708 tys. złotych. Koszty tych działań, w zakresie dotyczącym redukcji kosztowych, w postaci wypłaty ekwiwalentów za niewykorzystane urlopy zostały poniesione przez Spółkę i sfinansowane z bieżących wpływów pochodzących z należności handlowych.

Zawarcie umowy z Grupą Netia S.A. i przystąpienie do kolejnych negocjacji

Niezależnie od działań związanych z redukcją kosztów, Zarząd Spółki podjął działania mające na celu odbudowę pozycji rynkowej Spółki oraz pozyskanie nowych klientów. W efekcie, w dniu 27 sierpnia 2018 roku, Zarząd Spółki podpisał umowę na wdrożenie systemu contact center (produkt UF EASY w modelu SaaS) dla klientów indywidualnych i mikro przedsiębiorców obsługiwanych przez operatora telekomunikacyjnego Netia S.A. Zarząd Spółki oszacował wartość umowy jako znaczącą dla przyszłych wyników finansowych Spółki ponieważ jej realizacja pozwoli uzyskać znaczące przychody do końca 2019 roku. Już po zakończeniu okresu sprawozdawczego, w dniu 29 marca 2019 roku podpisany został końcowy protokół odbioru prac potwierdzający konfigurację systemu w środowisku informatycznym operatora telekomunikacyjnego zgodnie z umową. Było to związane z zakończeniem pierwszego etapu umowy z Netia S.A. i wypłatą pierwszej transzy wynagrodzenia.

Potwierdzeniem jakości i wiarygodności usług świadczonych przez Spółkę jest fakt, że w następstwie podpisania umowy i rozpoczęcia wdrożenia, Netia S.A. przystąpiła do negocjacji kolejnej umowy w sprawie wdrożenia systemu teleinformatycznego typu contact center (produkt UF PRO) dla aktualnych i przyszłych klientów korporacyjnych Netia S.A. Umowa, zgodnie z pierwotnymi założeniami, miała zostać podpisana do końca 2018 roku. Ostatecznie umowa została podpisana po zakończeniu okresu raportowego w dniu 16 kwietnia 2019 roku. Należy podkreślić, że realizacja opisanych wyżej projektów, przynajmniej w obszarze obsługi umowy dla klientów indywidualnych Netii S.A., nie przewiduje poniesienia dodatkowych kosztów inwestycji, natomiast

daje uzasadnione nadzieje na pozyskanie nowych, znaczących kontraktów wśród klientów Netia S.A. w kolejnych kwartałach 2019 roku i w latach następnych.

Aktywności na rynkach zagranicznych

Niezależnie od projektów prowadzonych dla Netia S.A., Zarząd Spółki w trakcie 2018 roku podpisał kilka kolejnych porozumień o kluczowym znaczeniu dla przyszłości Spółki. Jednym z nich jest list intencyjny podpisany z UCAAS Inc z siedzibą w Makati (Filipiny). Na jego podstawie przystąpiono do negocjacji w sprawie określenia warunków finansowych, harmonogramu i zakresu funkcjonalnego prac związanych z podjęciem współpracy z operatorem telekomunikacyjnym ViewQwest z siedzibą w Singapurze oraz z operatorem telekomunikacyjnym PLDT z siedzibą w Makati (Filipiny). UCAAS Inc posiada wyłączność do prowadzenia negocjacji ze wskazanymi operatorami w imieniu Spółki. Model biznesowy współpracy ma opierać się na podobnych zasadach i dotyczyć ma tych samych produktów co umowa zawarta z operatorem telekomunikacyjnym Netia S.A. Mimo zapewnień strony filipińskiej o gotowości podjęcia współpracy oraz licznych zapytań w tej sprawie, Zarząd Spółki nie otrzymał do tej pory podpisanej umowy, stanowiącej podstawę do realizacji wyżej opisanych zleceń. Warto podkreślić, że współpraca z UCAAS Inc – jako lokalnym integratorem IT na rynku azjatyckim - jest prowadzona od blisko dwóch lat. Zaowocowała ona w przeszłości podpisaniem kilku wdrożeń na rynku azjatyckim. Spółka kontynuuje także działalność na rynku irańskim, czeskim, niemieckim oraz słowackim. Daje to wymierne efekty w postaci realizacji kolejnych wdrożeń w Iranie, udziału w kolejnych przetargach z udziałem partnera niemieckiego oraz zaawansowanych negocjacji z dużymi kontrahentami w Czechach.

Rozmowy z potencjalnymi inwestorami

Należy podkreślić, iż od momentu powołania w maju 2018 roku, Zarząd Spółki, mając na uwadze trudną sytuację związaną z utratą klientów i spadkiem przychodów podejmował działania mające na celu pozyskanie inwestora. Efektem tych rozmów było m.in. podpisanie w dniu 6 czerwca 2018 roku listu intencyjnego ze spółką BlueSoft Sp z o.o. Przedmiotem listu intencyjnego było rozpoczęcie rozmów i przeprowadzenie wspólnej analizy dotyczących możliwości podjęcia współpracy w szczególności w zakresie pozyskiwania klientów i przygotowywaniu wspólnych ofert przetargowych na realizację projektów z zakresu automatyzacji obsługi klienta, zintegrowanej komunikacji, w tym dostępnej w modelu SaaS oraz rozwiązań algorytmów sztucznej inteligencji dla klientów z sektorów: telekomunikacja, bankowość i ubezpieczenia, transport i logistyka, farmacja oraz energetyka. Potencjalna współpraca miała polegać także na tworzeniu wspólnych przedsięwzięć gospodarczych, w tym w formie spółek celowych, lub innych formach inwestycji kapitałowych, dostarczaniu na rzecz Stron zasobów potrzebnych do realizacji wdrożeń i rozszerzeń produktów, oferowaniu licencji oprogramowania oferowanego przez Strony. Rozmowy te, prowadzone przez kolejne miesiące nie zakończyły się ostatecznie podpisaniem umowy inwestycyjnej.

W dniu 21 grudnia 2018 roku Zarząd Spółki podpisał kolejny List Intencyjny z potencjalnym inwestorem. Zgodnie z przedmiotem podpisanego dokumentu, intencją Stron było podjęcie negocjacji umożliwiających inwestorowi nabycie przez inwestora od wybranych Akcjonariuszy-Założycieli pakietu akcji Spółki oraz dokapitalizowanie bieżącej działalności Spółki, lub nawiązanie innej formy strategicznej współpracy, pozwalającej na zaangażowanie kapitałowe Inwestora w Spółkę, w szczególności w zakresie dokapitalizowania Spółki lub finansowania realizacji jej projektów. Środki uzyskane przez Akcjonariuszy-Założycieli z tytułu ewentualnej sprzedaży akcji Spółki inwestorowi, mają zostać w całości przeznaczone na finansowanie Spółki poprzez udzielenie jej pożyczki przez Akcjonariuszy-Założycieli. Strony podjęły rozmowy celem umożliwienia inwestorowi przeprowadzenia niezbędnych analiz w szczególności: prawnych, finansowych i biznesowych, pozwalających na dokonanie przez Inwestora oceny odnośnie do możliwości przeprowadzenia Transakcji („Due Diligence”). Termin wyłączności na prowadzenie rozmów i przeprowadzenie transakcji został określony w Liście Intencyjnym na dzień 30 września 2019 roku. W dniu 15 kwietnia 2019 roku, a więc po zakończeniu okresu sprawozdawczego, Spółka otrzymała od potencjalnego inwestora oświadczenie o rezygnacji z wyłączności oraz zawieszeniu rozmów z zastrzeżeniem możliwości powrotu do transakcji w późniejszym okresie czasu.

Powodem decyzji potencjalnego inwestora był nierealizowanie harmonogramu transakcji, uzgodnionego przez inwestora, Spółkę oraz Akcjonariuszy- Założycieli. Zgodnie z założonym harmonogramem zakładano, iż do dnia 15 marca 2019 roku wydane zostanie przez Sędziego-Komisarza postanowienie o ustanowieniu Rady Wierzycieli oraz powołaniu jej członków, co miało umożliwić rozpoczęcie procedury zmierzającej do wyrażenia przez Radę Wierzycieli opinii odnośnie warunków układu proponowanego przez Spółkę (zakładany termin

wydania opinii to 5 kwietnia 2019 roku). W przypadku wstępnej akceptacji warunków transakcji, harmonogram przewidywał następnie przystąpienie do przygotowania transakcji oraz zwołanie Zgromadzenia Wierzycieli (zakładany termin odbycia Zgromadzenia to 31 maja 2019 roku) w sprawie głosowania nad układem, co w przypadku jego przyjęcia umożliwiłoby zamknięcie transakcyjnej oraz zasilenie Spółki środkami inwestora (zakładany termin to czerwiec 2019 roku). Niestety do dnia złożenia oświadczenia przez inwestora tj. 15 kwietnia 2019 roku, mimo działań podjętych przez Kuratora dla Obligatariuszy, wydania przez Nadzorcę Sądowego przychylniej opinii do wniosku Kuratora dla Obligatariuszy o powołanie Rady Wierzycieli oraz jej składu, a także pism Zarządu Spółki o pilne rozpoznanie przedmiotowej sprawy, Sędzia-Komisarz nie wydał postanowienia o ustanowieniu Rady Wierzycieli oraz powołaniu jej członków. Był to bezpośredni powód rezygnacji przez potencjalnego inwestora z wyłączności rozmów.

Po zakończeniu okresu raportowego, w dniu 25 kwietnia 2019 roku Zarząd Spółki, korzystając z rezygnacji potencjalnego inwestora z wyłączności, podpisał list intencyjny z Altar Sp. z o.o. Podpisanie dokumentu umożliwiło podjęcie rozmów mających na celu nawiązanie współpracy strategicznej w zakresie rozwoju portfolio produktowego, technologicznego, tworzenia i prowadzenia wspólnych projektów na rzecz klientów oraz przygotowywania ofert przetargowych. Współpraca Stron może polegać potencjalnie także na tworzeniu wspólnych przedsięwzięć gospodarczych, w tym także w formie spółek celowych lub innych formach inwestycji kapitałowych, dostarczaniu zasobów potrzebnych do realizacji wdrożeń i rozwoju produktów oraz oferowaniu licencji klientom. Rozmowy ten są w dalszym ciągu prowadzone.

Pozyskanie środków pieniężnych pochodzących z projektu unijnego

W raportowanym okresie, Zarząd Spółki podjął wszelkie działania aby umożliwić kontynuację realizacji - na podstawie odpowiedniej umowy - projektu pod nazwą: „Autorska (Adaptacyjna) Baza Referencyjna – ABR – system wspierający i automatyzujący procesy zarządzania wiedzą i komunikacji w organizacjach” w ramach projektów organizowanych dla Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2014-2020. Projekt realizowany był w ramach Działania Oś priorytetowa I „Działalność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw” dla Działania 1.2 „Projekty badawczo-rozwojowe”. Ukończenie realizacji projektu przypadło na dzień 25 lutego 2019 roku. Projekt Unijny został ostatecznie zakończony i rozliczony. Łączna wartość dofinansowania projektu wyniosła 2.112 958,26 zł.

Wcześniej, bo w dniu 19 października 2018 r., Zarząd Spółki poinformował o otrzymaniu Informacji Pokontrolnej z Mazowieckiej Jednostki Wdrażania Programów Unijnych. Informacja dotyczyła wyników kontroli przeprowadzonej w Spółce w sprawie zgodności poniesionych wydatków z przepisami krajowymi i unijnymi w zakresie udzielania zamówień publicznych zgodnie z zasadą konkurencyjności. Z treści Informacji Pokontrolnej wynikało, iż zbadany stan faktyczny potwierdzał zgodność wydatków poniesionych przez Spółkę, a przeprowadzona kontrola nie wykazała uchybień i nieprawidłowości natury formalnej i finansowej.

Zwrot podatku VAT

W połowie września 2018 roku, Zarząd Spółki podjął decyzję o wystąpieniu do Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego o zwrot podatku od towarów i usług (VAT-7), wynikającego z nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, która według stanu na dzień 31 sierpnia 2018 roku wynosi 6.540.453,00 zł. W związku z podjętą decyzją, Zarząd Spółki wystąpił w pierwszym etapie o zwrot podatku za okres kwiecień 2018-luty 2019 roku. Obecnie czeka na decyzję Urzędu Skarbowego w tej sprawie. Niezależnie od decyzji Zarządu dotyczącej wystąpienia o zwrot podatku VAT, toczą się obecnie postępowania o zwrot podatku w łącznej kwocie 2.456.138,38 zł za poszczególne okresy 2015 roku. Zarząd Spółki ocenia szanse na pozytywne rozstrzygnięcie i uzyskanie zwrotu podatku VAT w ramach toczących się postępowań jako wysokie jednak odłożone w czasie. Potwierdzają to także opinie wyrażone przez niezależnych doradców podatkowych.

Otwarcie przyspieszonego postępowania układowego

W dniu 9 listopada 2018 roku, Zarząd Spółki otrzymał postanowienie o otwarciu przyspieszonego postępowania układowego w części obejmującej wierzytelności z Obligacji wyemitowanych przez Spółkę w 2017 roku.

W ramach ogłoszonego w IV kwartale 2017 roku Programu Emisji Obligacji, Zarząd Spółki przeprowadził dwie emisje obligacji serii C i D, emitując w ramach emisji prywatnej łącznie 25.000 sztuk obligacji o wartości

nominalnej 1.000 zł każda i pozyskując z niej 25 mln zł z przeznaczeniem na rozwój Platformy Customer Service oraz spłatę obligacji serii B o wartości 10 mln zł. Przedterminowy wykupu obligacji serii B, tj. 10.000 obligacji serii B o wartości nominalnej 1.000 zł każda, nastąpił w dniu 28 lutego 2018 roku. Warunki Programu Emisji Obligacji przewidują, iż okres do wykupu obligacji wynosi 36 miesięcy tj. 3 lata liczone od dnia emisji. Warunki Emisji Obligacji przewidują możliwość przedterminowego wykupu obligacji na żądanie Obligatariusza, w szczególności w przypadku, gdy wskaźniki finansowe przekroczą określone wartości. Dotyczy to wskaźnika finansowego 1 oznaczającego iloraz skonsolidowanego zadłużenia finansowego netto do kapitałów własnych na koniec okresu oraz wskaźnika finansowego 2 oznaczającego iloraz skonsolidowanego zadłużenia finansowego netto do zysku operacyjnego za okres poprzednich 12 miesięcy.

W związku z publikacją raportu okresowego za I półrocze 2018 roku, Zarząd Spółki podał do wiadomości „Poświadczenia Zgodności Wskaźników” aktualnych na dzień 30 czerwca 2018 roku. Wartość Wskaźnika Finansowego 2 tj. skonsolidowane zadłużenie finansowe netto/EBIT przekraczała dozwolony poziom wyznaczony zapisem kowenantu zawartego w pkt 8.2.03 litera n (seria C) oraz pkt 8.2.03 litera m (seria D) Warunków Emisji Obligacji. Ponadto, Zarząd Spółki poinformował, iż na dzień 30 czerwca 2018 roku różnica pomiędzy skonsolidowaną wartością kapitałów własnych Spółki, a sumą wartości skonsolidowanych pozycji bilansowych: „wartość firmy jednostek podporządkowanych” oraz „wartości niematerialne i prawne” jest mniejsza od zera, co stanowi naruszenie kowenantu finansowego. Zgodnie z Warunkami Emisji Obligacji odpowiednio serii C i D, wystąpienie któregośkolwiek z powyższych zdarzeń upoważnia każdego Obligatariusza posiadającego Obligacje serii C lub D do wystąpienia z żądaniem przedterminowego wykupu Obligacji.

Intencją złożenia przez Spółkę wniosku o zawarcie przyspieszonego postępowania układowego z początkiem października 2018 roku było zawarcie układu częściowego, tj. dotyczącego wyłącznie wierzytelności Obligatariuszy posiadających obligacje serii C lub D.

Elementem wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego złożonego przez Zarząd Spółki były propozycje układowe. Obejmują one restrukturyzację zobowiązań pieniężnych Spółki z tytułu wykupu Obligacji serii C i D - należności głównej („Należności Głównej”) w sposób następujący:

- (a) zapłata kwoty stanowiącej 30% Należności Głównej tj. 7.500.000 złotych w następujących ratach:
 - (i) I Rata 2.500.000,00 złotych - płatna w terminie wykupu obligacji serii C i D tj. odpowiednio 30 listopada i 19 grudnia 2020 roku,
 - (ii) II Rata 2.500.000,00 złotych - płatna w dniach 30 listopada i 19 grudnia 2021 roku,
 - (iii) III Rata 2.500.000,00 złotych - płatna w dniach 30 listopada i 19 grudnia 2022 roku, przy czym przed terminem wykupu Obligacji Spółka nie byłaby zobowiązana wykupić Obligacji w całości, ani w części, w tym również na żądanie Obligatariuszy zgłoszone na podstawie warunków emisji Obligacji inaczej aniżeli w ramach rat płatnych na podstawie Układu.
- (b) konwersję na akcje Spółki nowej emisji („Konwersja Wierzytelności na Akcje”) – konwersja 30% należności głównej tj. 7.500.000,- złotych na akcje Spółki.

Dodatkowo Spółka wskazał, iż propozycje układowe przewidują:

1. Spółka zaoferuje Obligatariuszom objęcie 1.250.000 akcji nowej emisji Spółki dla posiadaczy 25.000 obligacji.
2. Wartość nominalna każdej Akcji będzie wynosić 0,90 zł.
3. W wyniku Konwersji Wierzytelności na Akcje kapitał zakładowy Spółki zostanie podwyższony o kwotę 1.125.000,00 złotych.
4. Cena emisyjna nowych akcji wyniesie 6,00 zł za 1 akcję.
5. Wartość Akcji po cenie emisyjnej wyniesie 7.500.000,00 złotych.
6. Liczba Akcji przypadająca na każdą Obligację wyniesie 50 sztuk Akcji. Liczba Akcji przypadających każdemu wierzytelowi będzie równa ilorazowi liczby obligacji posiadanych przez wierzytela, czyli kwoty Konwertowanej Wierzytelności przysługującej danemu wierzytelowi, oraz ceny emisyjnej jednej Akcji wynoszącej 6,00 zł, z zastrzeżeniem, że liczba przydzielanych akcji ulega zaokrągleniu w dół o wielokrotności 1 akcji, a część konwertowanej wierzytelności, która nie została przeznaczona na pokrycie akcji z powodu zaokrąglenia ulegnie na mocy Układu umorzeniu.
7. Objęcie akcji nastąpi z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy Spółki.
8. Akcje nowej emisji będą imienne.
9. Akcje będą uczestniczyć w dywidendzie od dnia 1 stycznia 2020 roku tj. za rok obrotowy rozpoczynający się dnia 1 stycznia 2020 roku.
10. Akcje będą podlegały dematerializacji oraz dopuszczeniu i wprowadzeniu do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.
11. Konwersja Wierzytelności na Akcje stanowić będzie konwersję wierzytelności na akcje, o której mowa w art. 156 ust. 1 pkt.4 Prawa Restrukturyzacyjnego, wobec czego, zgodnie z art. 169 ust. 3 tej ustawy,

prawomocnie zatwierdzony Układ zastępuje określone w ustawie z dnia 15 września 2000 r. z późn. zm. Kodeks spółek handlowych czynności związane z podwyższeniem kapitału zakładowego, przystąpieniem do Spółki, objęciem akcji oraz wniesieniem wkładu.

(c) umorzenie części Należności Głównej, tj. części Należności Głównej w wysokości 10.000.000,00 złotych będzie podlegać umorzeniu.

(d) umorzenie części odsetek od kwoty Wierzytelności.

Odsetki od obligacji za okres do dnia poprzedzającego otwarcie przyspieszonego postępowania układowego wobec Spółki (włącznie) podlegają umorzeniu. Odsetki oraz inne wierzytelności uboczne, w tym koszty procesu oraz koszty odzyskiwania należności wobec Spółki za okres od dnia otwarcia przyspieszonego postępowania układowego do dnia wykupu obligacji tj. do dnia 30 listopada i 19 grudnia 2021 roku podlegają umorzeniu.

Propozycje układowe mają charakter wstępny, a ich ostateczna treść może odbiegać od zaproponowanych przez Zarząd Spółki propozycji układowych.

POZOSTAŁE ISTOTNE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI W 2018 ROKU

W dniu 26 stycznia 2018 roku, Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie przedterminowego wykupu obligacji serii B, tj. 10.000 obligacji serii B o łącznej wartości nominalnej 10 mln zł. Przedterminowy wykup nastąpił w dniu 28 lutego 2018 roku, poprzez zapłatę kwoty równej iloczynowi liczby posiadanych Obligacji oraz ich wartości nominalnej, wraz z należnymi, a niewypłaconymi odsetkami oraz premią z tytułu przedterminowego wykupu w wysokości 0,5% wartości nominalnej wykupywanych Obligacji.

W dniu 27 lutego 2018 roku, Zarząd Spółki poinformował o złożeniu do Komisji Nadzoru Finansowego prospektu emisyjnego, w związku z zamiarem ubiegania się o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez GPW S.A.: 100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B, 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C, 1.249.280 akcji zwykłych na okaziciela serii D, 1.333.333 akcji zwykłych na okaziciela serii E oraz 522.631 akcji zwykłych na okaziciela serii F.

W dniu 2 marca 2018 roku, Zarząd Spółki poinformował, iż Rada Nadzorcza Spółki dokonała wyboru firmy PRO AUDYT Spółka z o.o., wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 10170, jako podmiotu uprawnionego do przeprowadzenia badania sprawozdań jednostkowych oraz sprawozdania skonsolidowanego Unified Factory S.A. za 2017 oraz 2018 rok.

W dniu 17 kwietnia 2018 roku, Spółka przekazała informację dotyczącą przedstawienia Panu Maciejowi Oknińskiemu, ówczesnemu Prezesowi Zarządu zarzutów, które miałyby dotyczyć zdarzeń związanych z funkcjonowaniem Unified Factory S.A. KNF powołał się na pismo Prokuratora Regionalnego w Szczecinie, które wpłynęło do KNF w dniu 28 marca 2018 roku. Spółka nie otrzymała wówczas od Prokuratora Regionalnego w Szczecinie bezpośrednio ani za pośrednictwem KNF jakichkolwiek innych informacji w tej sprawie, w szczególności co do treści stawianych zarzutów oraz ich ewentualnego związku z funkcjonowaniem Unified Factory S.A., a tym samym nie posiadał informacji na temat aktualnego statusu prowadzonego postępowania.

W dniu 25 kwietnia 2018 roku, Spółka złożyła wniosek do Prokuratury Regionalnej w Szczecinie o procesowe nadanie statusu pokrzywdzonego w sprawie skutkującej przedstawieniem Panu Maciejowi Oknińskiemu Prezesowi Zarządu Emitenta zarzutów.

W dniu 7 maja 2018 roku, Spółka powzięła informację o postanowieniu wydanym przez KNF dotyczącym zawieszenia – na wniosek Unified Factory S.A.- postępowania w sprawie zatwierdzenia prospektu emisyjnego Unified Factory S.A. sporządzonego w związku z zamiarem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym akcji serii B,C,D, E i F, wszczętego na podstawie wniosku złożonego przez Spółkę w dniu 27 lutego 2018 roku.

W dniu 30 maja 2018 roku, Zarząd Spółki poinformował o decyzjach Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenie Akcjonariuszy, które uzupełniło dotychczasowy skład Rady Nadzorczej Spółki o trzy osoby: Piotra Pągowskiego, Macieja Klimczaka oraz Pawła Chojeckiego. Wcześniej do Spółki wpłynęła rezygnacja Pana Daniela Klosa z funkcji Członka Rady. Obecnie Rada Nadzorcza Spółki liczy 5 osób, a jej skład tworzą także dwaj dotychczasowi Członkowie: Robert Sapieha i Konrad Latkowski. Ponadto Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy do

Zarządu Spółki powołało trzy osoby: Marcina Woźniaka, Grzegorza Grygiela oraz Tymona Betleja. Tym samym, obecnie skład Zarząd Spółki jest 4 osobowy. Na dzień 30 maja 2018 roku, Prezesem Zarządu pozostał Maciej Okniński, który decyzją Rady Nadzorczej z dnia 28 czerwca 2018 roku został zawieszony w czynnościach.

W dniu 24 października 2018 roku Zarząd Spółki otrzymał rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu, złożoną przez Macieja Oknińskiego. Jednocześnie Zarząd Spółki otrzymał od Macieja Oknińskiego oświadczenie następującej treści: „Pomimo dziś złożonej rezygnacji z funkcji Prezesa Zarządu, jako wiodący Akcjonariusz spółki Unified Factory S.A., deklaruję pełne zaangażowanie w poprawę pozycji rynkowej Unified Factory S.A.”

W dniu 31 października 2018 r., Zarząd Spółki opublikował „Raport z badania transakcji sprzedaży za I kwartał 2018 roku Unified Factory S.A.” sporządzony przez spółkę ACAN Doradcy Podatkowi Sp. z o.o., reprezentowaną przez Pawła Kowalczyka, Doradcę Podatkowego, nr wpisu 11619. We wnioskach raportu, prowadzący badanie stwierdził, iż „nie widzi uzasadnionej obawy co do kwestionowania kompletności dokumentacji potwierdzającej zrealizowaną przez Spółkę sprzedaż/świadczenie usług w badanym okresie”. Przedmiotowe badanie przeglądu podatkowego Spółki za pierwsze półrocze 2018 roku zostało zlecone w zakresie zbadania przychodów podatkowych przez Zarząd Spółki w związku z ujawnieniem informacji zawartych w uzasadnieniu zarządzenia Prokuratora Prokuratury Regionalnej w Szczecinie dotyczącego zawyżania obrotów Spółki m.in. w I kwartale 2018 roku. W ramach świadczonej usługi ACAN dokonał analizy transakcji sprzedaży, a szczególną uwagę zwrócił na następujące zagadnienia: weryfikacja procedur związanych ze sprzedażą towarów/świadczonej usług; badanie kompletności posiadanych dokumentów transakcji, badanie rzetelności dokumentowania transakcji dla celów podatkowych w rozumieniu przepisów prawa polskiego. W trakcie zleconego audytu, ACAN wziął pod uwagę wyniki prac wewnętrznego zespołu ds. dokumentacji i rozliczeń w zakresie sprzedaży, powołanego przez Zarząd Spółki w dniu 2 lipca 2018 roku.

W dniu 22 listopada 2018 roku, Zarząd Spółki opublikował „Raport z badania transakcji sprzedaży za II kwartał 2018 roku Unified Factory S.A.” sporządzony przez spółkę ACAN Doradcy Podatkowi Sp. z o.o., reprezentowaną przez Pawła Kowalczyka, Doradcę Podatkowego, nr wpisu 11619. We wnioskach raportu, prowadzący badanie stwierdził, iż „nie widzi uzasadnionej obawy co do kwestionowania kompletności dokumentacji potwierdzającej zrealizowaną przez Spółkę sprzedaż/świadczenie usług w badanym okresie”.

ZDARZENIA JAKIE MIAŁY MIEJSCE W SPÓŁCE PO DACIE BILANSU

W dniu 11 stycznia 2019 roku, Zarząd Spółki, biorąc pod uwagę fakt normalizacji sytuacji w Spółce oraz większą niż to miało miejsce w 2018 roku, przewidywalność w zakresie poziomu kosztów oraz planowanych przychodów na kolejne lata obrotowe, a także konieczność sporządzenia planów budżetowych, w tym przepływów finansowych na lata 2019 - 2023 mających stanowić załącznik do Planu Restrukturyzacji w ramach toczącego się przyspieszonego postępowania układowego, opublikował prognozy finansowe na lata 2019-2023.

Rok 2019

1. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży: 13.422 tysięcy złotych.
2. Skonsolidowany wskaźnik EBITDA: 488 tysiące złotych.
3. Skonsolidowany wynik (strata) netto: (2.763) tysiące złotych.

Rok 2020

1. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży: 16.962 tysięcy złotych.
2. Skonsolidowany wskaźnik EBITDA: 3.587 tysiące złotych.
3. Skonsolidowany zysk netto: 332 tysiące złotych.

Rok 2021

1. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży: 19.603 tysięcy złotych.
2. Skonsolidowany wskaźnik EBITDA: 4.206 tysiące złotych.
3. Skonsolidowany zysk netto: 980 tysiące złotych.

Rok 2022

1. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży: 21.336 tysięcy złotych.
2. Skonsolidowany wskaźnik EBITDA: 4.656 tysiące złotych.
3. Skonsolidowany zysk netto: 1.280 tysiące złotych.

Rok 2023

1. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży: 23.233 tysięcy złotych.
2. Skonsolidowany wskaźnik EBITDA: 5.101 tysiące złotych.
3. Skonsolidowany zysk netto: 1.626 tysiące złotych.

Główne założenia do publikowanych prognoz finansowych były następujące:

- prognozy na poszczególne lata obrotowe zostały opracowane w oparciu o budżet zaplanowany na lata 2019 - 2023, w którym uwzględniono przewidywany poziom sprzedaży, strukturę kosztów oraz planowaną liczbę realizowanych umów wieloletnich oraz nowych wdrożeń w oparciu o prowadzone rozmowy dotyczące pozyskania kolejnych klientów, doświadczenie rynkowe oraz przewidywany rozwój ekspansji na rynku polskim oraz stopniową odbudowę pozycji Spółki na rynkach zagranicznych;

- prognozy zostały przygotowane w oparciu o założenie kapitałowego zaangażowania Inwestora w Spółkę, w szczególności w zakresie dokapitalizowania bieżącej działalności Spółki lub finansowania realizacji jej kontraktów wdrożeniowych. W ocenie Zarządu, zaangażowanie Inwestora jest warunkiem koniecznym do wykonania prezentowanych prognoz;

- prognozy zostały przygotowane przy założeniu, iż finansowy poziom zaangażowania Inwestora wyniesie pomiędzy 2,5 mln zł a 5 mln zł. Wpłata środków do Spółki nastąpi w trakcie bieżącego roku obrotowego z możliwością przesunięcia części inwestycji na rok kolejny w zależności od wyników negocjacji oraz wielkości środków przeznaczonych na zwiększenie skali działalności Spółki oraz rozwój platformy Customer Service Automation. Inwestor nie wyklucza wyższego zaangażowania kapitałowego w Spółkę w kolejnych latach, o ile będzie to ekonomicznie uzasadnione oraz będzie służyć zwiększeniu wartości Spółki.

Fundamentalnym warunkiem kapitałowego zaangażowania inwestora jest zawarcie przez Spółkę układu z obligatariuszami w trakcie toczącego się przyspieszonego postępowania układowego na warunkach, które będą do zaakceptowania przez inwestora. Możliwość pozyskania zewnętrznego finansowania – niezbędnego dla funkcjonowania Spółki w dłuższej perspektywie – zależy od warunków układu z obligatariuszami. Konieczne jest jak najszybsze zawarcie układu z obligatariuszami oraz pozyskanie przez Spółkę zewnętrznego finansowania. W ocenie Zarządu Spółki struktura zaproponowanych przez Zarząd Spółki warunków układu z obligatariuszami odzwierciedla standardy rynkowe (częściowa spłata, częściowa konwersja i częściowe umorzenie), a warunki układu przedstawione przez Zarząd Spółki są, przy założeniu pozyskania zewnętrznego finansowania, wykonalne i pozwalają na pozyskanie dodatkowych środków finansowych.

OCENA ZARZĄDU SPÓŁKI DOTYCZĄCA KONTYNUOWANIA DZIAŁALNOŚCI

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości, tj. w okresie co najmniej 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Na dzień zatwierdzenia sprawozdania finansowego Spółki nie stwierdza się okoliczności wskazujących na zagrożenie kontynuowania działalności jednostki w okresie, o którym mowa wyżej, na skutek zamierzonego lub przymusowego zaniechania lub istotnego ograniczenia przez jednostkę jej działalności dotychczasowej, jednakże pod warunkiem nie wystąpienia okoliczności opisanych w punkcie 1.3 informacji i objaśnień.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w oparciu o zasadę kosztu historycznego, z wyjątkiem niektórych instrumentów finansowych, które wyceniane są według wartości godziwej. Przy sporządzaniu niniejszego sprawozdania finansowego założono kontynuację działalności Spółki w dającej się przewidzieć przyszłości w niezmiernym istotnie zakresie. W ocenie Zarządu w dającej się przewidzieć przyszłości Spółka jest zdolna do kontynuowania działalności w wyżej określonym wymiarze, jednakże przy założeniu, że proces restrukturyzacyjny rozpoczęty w roku obrotowym objętym sprawozdaniem finansowym zostanie przeprowadzony i zakończony zgodnie z intencją Spółki.

W ostatnim kwartale 2018 roku Spółka złożyła w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy, X Wydział Gospodarczy, wniosek o wszczęcie przyspieszonego postępowania układowego w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne (tj.: Dz. U. z 2017 r., poz. 1508, ze zm.). Przedmiotem

postępowania jest zawarcie układu częściowego dotyczącego wierzytelności Obligatariuszy posiadających obligacje wyemitowane przez Spółkę w 2017 roku. W dniu 8 listopada 2018 r. otrzymano postanowienie sądu o otwarciu postępowania.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego do publikacji, Spółka nie została postawiona w stan upadłości, wobec czego założenie kontynuacji działalności przyjęto za zasadne, zastrzegając jednakże, że w sytuacji kiedy układ proponowany wierzycielom nie zostanie zatwierdzony zgodnie z intencją Spółki lub jeżeli z powodu upływu czasu oczekiwania na rozstrzygnięcie sądowe w relatywnie krótkim czasie nie będzie możliwe pozyskanie inwestora, wówczas Spółka trwale utraci zdolność do wykonywania swoich zobowiązań pieniężnych, co stanowić będzie istotną przesłankę do złożenia wniosku o upadłość, bez względu na proporcję w jakiej pozostawać będzie wartość zobowiązań Spółki do wartości jej majątku.

Mimo trudnej sytuacji Spółki, związanej z opisanymi powyżej czynnikami oraz wskazanymi w sprawozdaniu czynnikami ryzyka, w ocenie Zarządu Spółka w dalszym ciągu posiada potencjał do kontynuowania działalności.

Przemawiają za tym następujące argumenty:

Kontrakt z Netia S.A, umożliwiający sprzedaż poprzez sieć Netia S.A. i potencjalnie Grupy Polsatu Cyfrowego
Spółka od lat zabiegała o kontrakty z dostawcami usług telekomunikacyjnych co po raz pierwszy udało się zrealizować w 2018 roku kiedy został podpisany z Netia S.A. Jest to nowatorski przykład połączenia polskiego dostawcy technologii z jednym z największych dostawców usług telekomunikacyjnych w Polsce, który gwarantuje Netii S.A. rozwój produktów i sprzedaży z wykorzystaniem nowych kanałów komunikacji w tzw. modelu operatorskim (produkt Spółki oferowany pod brandem Netia) oraz daje dostęp do szerokiej sieci sprzedaży B2B w grupie Netia i Polsatu Cyfrowego S.A. Współpracą ze Spółką w modelu operatorskim są potencjalnie zainteresowani inni operatorzy telekomunikacyjni, zarówno w Polsce jak i na rynku azjatyckim. Spółka czasuje, iż w przypadku nawiązania współpracy z kolejnymi podmiotami prognoza przychodów na lata 2019-2023 została by zrealizowana.

Rozbudowane kontakty handlowe poprzez wieloletnią obecność na rynku

Spółka jest od wielu lat obecna na rynku, a to procentuje w postaci wielu kontaktów handlowych w różnych branżach, które wykorzystują systemy contact center w codziennej pracy, dla których obsługa omnichannel to podstawa w kontaktach z klientami i muszą się otwierać się na cyfrowe kanały kontaktu, takie jak webchat, facebook messenger czy email. Dzięki takim trendom rynkowym możliwy jest rozwój sprzedaży Spółki dla każdego z trzech produktów platformy klasy Customer Service Automation: czyli UF Easy, UF PRO oraz Menerva.

Rosnący rynek aplikacji do obsługi klienta, contact center

Obsługa klienta, omnichannel, automatyzacja kontaktu, to główne przewagi konkurencyjne wokół których firmy będą budowały swoją pozycję rynkową w kolejnych latach. Dziś produkt, cena, dystrybucja, marketing są bardzo mocno zrównoważone, a wygrywa ten, który potrafi zdobyć przewagę konkurencyjną standardami obsługi klienta. Dlatego po latach wdrożeń ERP, CRM czy Workflow przyszedł czas na rozwiązania klasy Customer Service Automation, gdzie Spółka ma swoją mocną pozycję, posiada produkt odpowiadający najwyższym standardom i ma szansę rosnąć razem z rynkiem.

Międzynarodowy charakter dostarczanych aplikacji i możliwość sprzedaży na wielu rynkach

System klasy CSA (Customer Service Automation) oferowany przez Spółkę, którego głównym zadaniem jest wspierania firm w procesach obsługi klienta nie posiada ograniczeń geograficznych wynikających z lokalnych przepisów, jak np. ERP czy system HR. Szansą dla Spółki jest architektura systemu pozwalająca na budowanie interfejsów w dowolnym języku, rozwiązania integracyjne, umożliwiające wymianę danych z innymi systemami oraz modelowanie procesów obsługi klienta i sprzedaży odpowiadających lokalnym wymaganiom. Po odpowiednim przeszkoleniu lokalni partnerzy czy integratorzy, jak na przykład na Filipinach są w stanie samodzielnie oferować i konfigurować system Spółki.

Autorskie rozwiązania w zakresie NLP i AI niezbędne do analizy tekstu naturalnego oraz analizy obrazu

Przyszłość rynku komunikacji biznesowej to automatyzacja, zarówno ta procesowa jak i oparta na sztucznej inteligencji, w obu obszarach rozwijane jest oprogramowanie Spółka, a szczególnie istotne jest posiadanie własnego silnika NLP do analizy tekstu naturalnego, bez którego nie można zrozumieć tekstu pisanego i dzięki temu nie trzeba będzie ponosić dodatkowych kosztów integrowania narzędzi innych dostawców w oferowanym oprogramowaniu. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka ciągle posiada takie zasoby.

Mocny zespół programistów i inżynierów wdrożeń

Kluczowym elementem powodzenia na rynku IT, w tym także produkcji oprogramowania są ludzie posiadający umiejętności, wiedzę, doświadczenie oraz będący związani z projektem, kilku z nich także jako akcjonariusze. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka ciągle posiada takie zasoby.

Dostęp do najnowszych rozwiązań IT w zakresie komunikacji

Świat technologii oraz świat nowoczesnej komunikacji bardzo ściśle się przenikają, zmiana cyfrowego przetwarzania głosu na opartą na protokole IP (protokół SIP) dokonała się wiele lat temu, a obecnie rozwijane są technologie komunikatorów (m.in. messenger, skype) czy przetwarzania video (webrtc), są to trzy podstawowe obszary, które są wykorzystywane w Spółce i bez których nie ma nowoczesnych systemów komunikacyjnych. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka ciągle posiada takie zasoby.

Doświadczenie w budowaniu aplikacji do komunikacji, contact center i zarządzania procesami

Do tworzenia tak zaawansowanych narzędzi, jakie powstają w Spółce potrzebne jest wieloletnie doświadczenie w zakresie IT, ale także w budowie i konfiguracji podobnych rozwiązań, dostarczenie oprogramowania to jedno a sprawne jego uruchomienie i serwisowanie to drugie i w tym zakresie zespół inżynierów świadczący swoje usługi dla Spółki posiada odpowiednie kwalifikacje. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka ciągle posiada takie zasoby.

Konkurencyjna oferta produktowa wyprzedzająca konkurencję

Opracowania rozwiązań przez Spółkę, nie tylko odpowiadają dzisiejszym potrzebom, ale także umożliwiają przyszły rozwój. Konkurencyjne produkty, które powstawały wiele lat wcześniej posiadają dług technologiczny, którego nie ma Unified Factory. Efektem tego jest okoliczność, że konkurencyjne produkty nie są tak dobrze dopasowane do obecnych wymagań rynkowych i muszą teraz nadrobić stracony czas, a to oznacza nowe duże inwestycje.

Własne contact center (Databroker S.A.) i ponad 15-letnie doświadczenie na rynku

Rozwój oprogramowanie to także praca na żywym organizmie, tak aby finalny produkt uwzględnił oczekiwania użytkowników, ale też aby nowe wersje nie generowały niepotrzebnych błędów, dzięki Databroker SA (spółka zależna) zespół programistów na stały dostęp do potrzeb działu operacyjnego, z którym analizuje, wprowadza modyfikacje i testuje nowe narzędzia, takie podejście ogranicza koszty oraz pozwala jeszcze lepiej dopasować produkt do rynkowych wymagań.

Mimo niewątpliwego biznesowego potencjału Spółki i szans na kontynuację działalności, Zarząd Spółki jest równocześnie świadomy ryzyk i zagrożeń związanych z bieżącą działalnością, które – w razie ich spełnienia - mogą uniemożliwić kontynuację działalności. Są one związane z bardzo trudną sytuacją płynnościową Spółki, zagrożeniem utrzymania kapitałów własnych na bezpiecznym poziomie, niepewną sytuacją prawną w związku z toczącym się przyspieszonym postępowaniem układowym, niezawarciem układu z Obligatariuszami, brakiem Rady Wierzycieli oraz kryzysem wizerunkowym, który potencjalnie utrudnia zawieranie nowych kontraktów.

Podsumowując, w opinii Zarządu, opinia co do możliwości kontynuacji działalności przez Spółkę w kolejnych okresach, jest uwarunkowana dwiema kluczowymi przesłankami, których spełnienie ma fundamentalne znaczenie dla przyszłości Spółki. Są nimi: zawarcie w najbliższych tygodniach układu z obligatariuszami na warunkach akceptowalnych przez potencjalnego inwestora, a następnie natychmiastowe zasilenie Spółki przez inwestora środkami pieniężnymi w wysokości niezbędnej do utrzymania płynności finansowej oraz realizowania podpisanych umów oraz pozyskiwania nowych klientów przez Spółkę.

Spełnienie się wymienionych przesłanek jest, zdaniem Zarządu, warunkiem niezbędnym do kontynuowania działalności Spółki w kolejnych okresach.

INFORMACJE OGÓLNE O GRUPIE UNIFIED FACTORY S.A. W RESTRUKTURYZACJI

Informacje o jednostce dominującej

Nazwa: Unified Factory Spółka Akcyjna

(począwszy od dnia 9 listopada działająca z dopiskiem „w restrukturyzacji”)

Siedziba: ul. Solidarności 117/309, 00-140 Warszawa

Rejestracja jednostki dominującej Grupy Kapitałowej w Krajowym Rejestrze Sądowym:

Spółka została utworzona w wyniku zawarcia umowy Spółki sporządzonej w formie Aktu Notarialnego, Repertorium Nr A-1270/2009 w dniu 14 stycznia 2009 roku, a dniu 2 lutego 2009 roku wpisana została do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie- XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

KRS 0000322316

Regon 0155730000

NIP 1132452952

Podstawowy przedmiot działalności jednostki dominującej Grupy Kapitałowej

Spółka jest dostawcą technologii automatyzującej procesy sprzedaży i obsługi klienta wykorzystującej informatyczną platformę Customer Service Automation. Działanie platformy opiera się na algorytmach pamięci asocjacyjnej, co umożliwia wysoki wzrost efektywności w procesie zarządzania sprzedażą i obsługą klienta. Platforma Customer Service Automation to autorskie, zbudowane własnymi zasobami rozwiązanie informatyczne.

Jednostka dominująca Grupy Kapitałowej - została utworzona na podstawie prawa polskiego i działa obecnie na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych oraz innych powszechnie obowiązujących przepisów prawa, a także Statutu Spółki i wydanych na jego podstawie regulaminów.

STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ UNIFIED FACTORY S.A. W RESTRUKTURYZACJI

Na dzień 31 grudnia 2018 roku, Grupa Kapitałowa Unified Factory S.A. w restrukturyzacji składała się z dwóch spółek: Unified Factory Spółka Akcyjna w restrukturyzacji, jako podmiotu dominującego oraz spółki zależnej Databroker Spółka Akcyjna. Udział Emitenta w kapitale zakładowym wymienionej spółki zależnej wynosi 100%. Na dzień opublikowania sprawozdania finansowego za 2018 rok, struktura kapitałowa Grupy Kapitałowej Unified Factory S.A. nie uległa zmianie.

SPÓŁKA ZALEŻNA DATABROKER S.A.

Spółka pod firmą Databroker S.A. prowadzi działalność operacyjną na rynku outsourcingu procesów biznesowych BPO (Business Process Outsourcing). Spółka dysponuje własnymi zasobami call center (obecnie 100 stanowisk telemarketingowych w Warszawie), systemami informatycznymi opartymi na innowacyjnej technologii klasy Customer Service Automation oraz doświadczonym i wykwalifikowanym zespołem specjalizującym się w realizacji projektów wsparcia sprzedaży oraz przetwarzania danych z wykorzystaniem aplikacji internetowych, urządzeń mobilnych i efektywnym wspieraniem kampanii marketingowych. Spółka posiada zdywersyfikowany portfel kilkudziesięciu klientów, z którymi w większości łączą go wieloletnie umowy o współpracy, co jest typowe dla tej branży z uwagi na poziom technicznego skomplikowania w zakresie operacyjnego wdrażania i rozwijania poszczególnych projektów oraz kompleksowości realizowanych procesów biznesowych. Wśród klientów znajdują się zarówno polskie jak i zagraniczne firmy w tym m.in. ze Szwajcarii i USA, reprezentujące wiele branż.

GLÓWNE OBSZARY DZIAŁALNOŚCI GRUPY ORAZ PRODUKTY I USŁUGI

Spółka jest dostawcą technologii automatyzującej sprzedaż i obsługę klienta opartej na platformie Customer Service Automation i algorytmach pamięci asocjacyjnej, pozwala na znaczący wzrost efektywności obsługi klienta. Autorskie rozwiązania platformy Customer Service Automation automatyzują pełną ścieżkę obsługi klienta, obejmując kojarzenie informacji w segmentach B2B, B2C oraz H2H.

Produkt oferowany do sprzedaży przez Spółkę jest rozwiązaniem autorskim i powstał kosztem dużych nakładów inwestycyjnych poniesionych na badania i rozwój, które zostały zainicjowane w 2012 roku. W 2015 roku produkt został wprowadzony do sprzedaży na rynku pod nazwą „Customer Service Automation”. Wydatki inwestycyjne Spółki na ten cel wyniosły w 2015 r. 6,8 mln zł. W 2016 roku nakłady na rozwój technologii systemu Platformy CSA, w tym rozbudowę funkcjonalności o sztuczną inteligencję wyniosły 13,9 mln zł. W 2017 roku Spółka nadal inwestowała w rozwój systemu CSA, a w szczególności w produkcyjne uruchomienie modułów SaaS i Menerva. Nakłady na system w 2017 roku wyniosły 16,7 mln zł. W 2018 roku, zwłaszcza po powołaniu Zarządu w nowym składzie w dniu 30 maja ubiegłego roku, nakłady inwestycyjne na rozwój platformy Customer Service Automation uległy znacznemu obniżeniu. W okresie ubiegłego roku wyniosły one 7,5 mln zł.

INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW OPERACYJNYCH (SPRAWOZDAWCZYCH)

Segmenty operacyjne w ramach Grupy Kapitałowej Spółki wynikają ze specyfiki działalności Grupy, jej struktury oraz sposobu zarządzania poszczególnymi jednostkami wchodzącymi w skład Grupy. Biorąc pod uwagę rodzaj i specyfikę świadczonych przez poszczególne podmioty Grupy usług W Grupie Kapitałowej Spółki dokonano podziału na 2 zasadnicze segmenty: operacyjne (tożsame ze sprawozdawczymi):

A. CUSTOMER SERVICE AUTOMATION - usługi oferowane w tym segmencie umożliwiają klientom :

- połączenie wielu kanałów komunikacji w obsłudze klienta w jednym systemie,
- efektywnie wspierają działania sprzedażowe,
- dostarczają rozwiązania zwiększające efektywność projektów i produktywność pracowników,
- poprawiają jakość i szybkość komunikacji klientów.

Platforma Customer Service Automation (CSA) składa się z trzech wiodących modułów:

• UF EASY (wersja globalna)

system 4-w-1 dedykowany dla małych i średnich firm tylko w wersji SaaS. Klient otrzymuje numer stacjonarny, obsługę skrzynek e-mail, live chat (z funkcją Click2Call), a także obsługę wiadomości z Facebook Messengera. Do tego każdy kontakt klienta dodawany jest dynamicznie i automatycznie do jego profilu, narzędzie dostępne jest wszędzie tam, gdzie jest dostęp do Internetu. Konfiguracja i systemu u klienta została maksymalnie uproszczona. Dzięki temu firma z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw (segment SOHO, SME) polepsza jakość obsługi klienta z dowolnego miejsca na świecie. Z poziomu konta można nie tylko odpowiadać klientowi, ale także inicjować kontakty. W połączeniu z systemem zadań oraz bazą plików nie ma potrzeby wykorzystywania dodatkowych narzędzi komunikacyjnych (telefon, program pocztowy), aby bez przeszkód kontaktować się z klientem.

• UF PRO

integruje komunikację z klientem prowadzoną za pomocą różnych kanałów komunikacji (telefon, video, SMS, chat, e-mail, social chat) w zintegrowany omnichannel. Platforma ma otwarty interfejs i umożliwia integrację z wieloma systemami zewnętrznymi (m.in. ERP, CRM, PBX). System automatyzuje dystrybucję komunikacji z efektywnym zarządzaniem zasobami w firmie. Dodatkowo posiada moduły do automatyzacji i ujednoczenia procesów w procesie sprzedaży i obsługi klienta w pełnym zakresie: od obiegu dokumentów, ich centralnego przechowywania i udostępniania, wspólnej pracy projektowej i zadaniowej po narzędzia do komunikacji i zarządzanie zatrudnieniem.

• MENERVA

algorytm pamięci asocjacyjnej pozwalający na automatyzację kontaktu z klientem na podstawie informacji zgromadzonych w bazie danych oraz w procesie ciągłego uczenia się w postaci np. generowania automatycznej

odpowiedzi na emaila, czy chata. Zastosowanie pamięci asocjacyjnej pozwala na wzrost efektywności obsługi klienta do 80%.

MODELE SPRZEDAŻY PLATFORMY CUSTOMER SERVICE AUTOMATION

Sprzedaż i dystrybucja platformy Customer Service Automation - flagowego produktu Grupy odbywa się w czterech modelach:

- a/ sprzedaż bezpośrednia – spółka posiada własny dział sprzedaży i marketingu, który zajmuje się bezpośrednią sprzedażą platformy do klientów krajowych,
- b/ sprzedaż za pośrednictwem integratorów IT /zarówno polskich i zagranicznych/ oraz konsultantów biznesowych specjalizujących się w optymalizowaniu procesów sprzedaży i obsługi klienta,
- c/ sprzedaż w modelu White-Label polegająca na dołączaniu systemu do pakietów sprzedawanych przez innych producentów jako dodatkowej funkcjonalności poprzez sprzedaży licencji oprogramowania pod własną marką partnera,
- d/ sprzedaż oprogramowania w modelu SaaS.

STRATEGIA SPRZEDAŻY

Strategia sprzedażowa jest realizowana w podziale na oferowane przez Spółkę główne produkty: UF PRO, UF EASY oraz MENERVA. Jeżeli chodzi o sprzedaż produktu UF PRO, Spółka zamierza koncentrować się głównie na branży e-commerce oraz współpracy z dużymi firmami z wielu branż, zarówno w Polsce (Netia S.A., biznesowi klienci Netia, inne podmioty z Grupy Cyfrowego Polsatu) jak i zagranicą m.in. PLDT (największy operator telekomunikacyjny na Filipinach), za pośrednictwem regionalnego integratora Uccas.

W przypadku UF EASY, w związku z zakończeniem wdrożenia produktu w Netia S.A., planowana jest kontynuacja procesu sprzedaży produktu za pośrednictwem Netia S.A. a następnie za pośrednictwem Grupy Polsatu Cyfrowego. Dodatkowym kierunkiem rozwoju, nad którym Spółka zamierza pracować w najbliższym okresie jest wdrożenie UF Easy w modelu operatorskim u innych polskich operatorów telekomunikacyjnych oraz dostawców usług internetowych np. Hosting, platformy e-commerce.

W przypadku projektu Menerva priorytet stanowi dosprzedaż usług opartych na tym produkcie dla dotychczasowych i przyszłych klientów korzystających z rozwiązań UF PRO i UF EASY, wypromowania narzędzi Menerva w środowisku m.in. na platformie GitHub czy Git oraz integracji aplikacji Menervy z produktami CRM, Contact Center, ERP i cross sell z innymi produktami.

B. BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

Drugim segmentem, w którym Grupa prowadzi działalność operacyjną jest segment Business Proces Outsourcing. Model biznesowy tego segmentu opiera się na przychodach uzyskiwanych dzięki zastosowaniu unikalnego na rynku usług BPO rozwiązania zintegrowanego zarządzania procesami sprzedaży oraz obsługi klienta przez telefon (połączenia wychodzące i połączenia przychodzące). W segmencie tym klientom Grupy poza dwoma podstawowymi usługami: wsparcia sprzedaży oraz obsługi klienta przez telefon oferowane są również inne niestandardowe usługi w obszarze konsultingu biznesowego oraz zarządzania pozostałymi procesami (BPO) i marketingu.

KAPITAŁ - STRUKTURA AKCJONARIATU GRUPY UNIFIED FACTORY

Kapitał podstawowy

Na dzień 31 stycznia 2018 roku kapitał zakładowy dzielił się na 8 705 244 akcji, podzielonych na 6 serii akcji.

Wartość nominalna akcji

Wszystkie wyemitowane akcje posiadają wartość nominalną wynoszącą 0,90 złotego za jedną akcję.

Prawa akcjonariuszy

Akcje serii A są akcjami imiennymi i są uprzywilejowane w zakresie prawa głosu – po 2 głosy na każdą akcję. Pozostałe serie akcji B, C, D i E są akcjami zwykłymi na okaziciela - posiadają te same uprawnienia co do prawa głosu, dywidendy oraz zwrotu z kapitału.

Seria	Rodzaj akcji	Rodzaj uprzywilejowania akcji	Rodzaj ograniczenia praw do akcji	Liczba akcji	Wartość nominalnej jednej akcji	Wartość serii/emisji wg wartości nominalnej
A	imiennie uprzywilejowane w zakresie prawa głosu	2 głosy na 1 akcję	brak	500 000	0,90 zł	450 000,00 zł
B	zwykłe na okaziciela	brak	brak	100 000	0,90 zł	90 000,00 zł
C	zwykłe na okaziciela	brak	brak	5 000 000	0,90 zł	4 500 000,00 zł
D	zwykłe na okaziciela	brak	brak	1 249 280	0,90 zł	1 124 352,00 zł
E	zwykłe na okaziciela	brak	brak	1 333 333	0,90 zł	1 199 999,70 zł
F	zwykłe na okaziciela	brak	brak	522 631	0,90 zł	470 367,90 zł
Razem				8 705 244		7 834 719,60 zł

STRUKTURA AKCJONARIATU

W trakcie raportowanego kwartału, na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego, struktura akcjonariatu nie uległa zmianie.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział % w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział % w ogólnej liczbie głosów na WZA
Maciej Okniński	2 602 450	2 342 205,00	29,90%	2 786 200	30,27%
Rafał Dąbrowa	840 000	756 000,00	9,65%	840 000	9,13%
Tymon Betlej	725 400	652 860,00	8,33%	786 650	8,55%
Cezary Nowosad	519 200	467 280,00	5,96%	519 200	5,64%
Quercus TFI SA	462 422	416 179,80	5,31%	462 422	5,02%
Pozostali Akcjonariusze	3 555 772	3 200 194,80	40,85%	3 810 772	41,40%
Razem	8 705 244	7 834 719,60	100,00%	9 205 244	100,00%

* Wartość nominalna 1 akcji

0,90 zł

W dniu 6 lutego 2019 roku, a zatem po zakończeniu okresu sprawozdawczego, Spółka otrzymała zawiadomienie od Pana Cezarego Nowosada w sprawie zejścia przez niego poniżej progu 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki. Zejście to nastąpiło w wyniku sprzedaży 5.105 akcji w ramach transakcji zwykłych dokonanych w dniu 25 stycznia 2019 r. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Przed dokonaniem wyżej opisanej transakcji, Pan Cezary Nowosad posiadał 462 355 akcji Spółki co stanowiło 5,311 % kapitału zakładowego oraz upoważniało do wykonania 462 355 głosów na Walnym Zgromadzeniu tj. 5,023% ogólnej liczbie głosów. Po transakcji Pan Cezary Nowosad posiada 457 250 akcji Spółki, co stanowi 5,253 % kapitału zakładowego i upoważnia do wykonania 457 250 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki stanowiących 4,967% udziału w ogólnej liczbie głosów.

WŁADZE UNIFIED FACTORY S.A. W RESTRUKTURYZACJI

ZARZĄD

Zgodnie z §34 ust. 1 Statutu Zarząd składa się z jednego do czterech członków, w tym prezesa Zarządu i nie więcej niż dwóch wiceprezesów. Kadencja Zarządu jest kadencją wspólną i wynosi 5 lat (§34 ust. 2 Statutu Emitenta). Skład Zarządu Unified Factory S.A. w raportowanym okresie uległ zmianie.

W okresie od 1 stycznia do 24 października 2018 roku funkcję Prezesa Zarządu sprawował Maciej Okniński (zawieszony przez Radę Nadzorczą w pełnieniu funkcji dnia 28 czerwca 2018 roku).

W dniu 30 maja 2018 roku, Zarząd Spółki został rozszerzony o 3 osoby: Grzegorza Grygiela, Marcina Woźniaka, Tymona Betleja.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku w skład Zarządu wchodziły następujące osoby:

- Marcin Woźniak- Członek Zarządu
- Grzegorz Grygiel- Członek Zarządu
- Tymon Betlej – Członek Zarządu

RADA NADZORCZA

Zgodnie z §23 ust. 1 Statutu Rada Nadzorcza składa się z pięciu członków, w tym przewodniczącego, wiceprzewodniczącego i sekretarza. Zgodnie z §24 ust. 1 Statutu członków Rady Nadzorczej powołuje się na okres wspólnej kadencji, która trwa 5 lat.

Na dzień 1 stycznia 2018 roku Rada Nadzorcza Unified Factory S.A. działała w następującym składzie:

- 1/ Cezary Nowosad - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- 2/ Robert Sapięha - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- 3/ Daniel Klos - Członek Rady Nadzorczej,
- 4/ Jakub Kozioł - Członek Rady Nadzorczej,
- 5/ Konrad Latkowski - Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 26 kwietnia 2018 roku rezygnację złożyli Cezary Nowosad i Jakub Kozioł, a w późniejszym terminie także Daniel Klos. Uzupelnienie składu Rady Nadzorczej nastąpiło w dniu 30 maja 2018 roku o trzy osoby: Piotra Pągowskiego, Macieja Klimczaka i Pawła Chojeckiego.

W związku z powyższym na dzień 31 grudnia 2018 roku, Rada Nadzorcza działała w następującym składzie:

- 1/ Piotr Pągowski - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- 2/ Robert Sapięha - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- 3/ Konrad Latkowski - Członek Rady Nadzorczej,
- 4/ Maciej Klimczak - Członek Rady Nadzorczej,
- 5/ Paweł Chojecki - Członek Rady Nadzorczej.

CZYNNIKI RYZYKA

Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji inwestycyjnych dotyczących akcji Spółki, potencjalni inwestorzy powinni uwzględnić wymienione poniżej czynniki ryzyka. Każde z omówionych poniżej ryzyk może mieć istotnie negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy rozwoju Spółki, a tym samym może mieć istotnie negatywny wpływ na cenę akcji Spółki lub prawa inwestorów wynikające z tych akcji, w wyniku czego inwestorzy mogą stracić część lub całość zainwestowanych środków finansowych.

Poniżej zostały opisane czynniki ryzyka specyficzne dla Spółki, jego Grupy Kapitałowej oraz branży, w której prowadzi działalność. Są to czynniki ryzyka, które Spółce udało się zidentyfikować jako mogące mieć negatywny wpływ na jego działalność. Mogą istnieć jeszcze inne czynniki ryzyka, których Spółka obecnie nie zidentyfikowała, a które mogłyby wywołać skutki, o których mowa powyżej.

1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

1.1 Ryzyko związane z brakiem zawarcia układu z obligatariuszami

Spółka znajduje się w trakcie przyspieszonego postępowania układowego, którego celem jest zawarcie układu częściowego z obligatariuszami posiadającymi obligacje serii C lub D. Elementem wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego złożonego przez Zarząd Spółki są propozycje układowe. Odpowiedzialność za realizację układu ponosić będzie Zarząd Spółki. Treść propozycji układowych wynika z finansowych możliwości Spółki w zakresie spłaty należnych zobowiązań i nie przewiduje całkowitego zaspokojenia wierzytelności. Dlatego istnieje uzasadnione ryzyko, iż propozycje układowe nie zostaną zatwierdzone przez Radę Wierzyteli, reprezentującą obligatariuszy serii C i D. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.2 Ryzyko związane z niepozyskaniem Inwestora dla Spółki

Zarząd Spółki podpisał List Intencyjny z potencjalnym Inwestorem, który jest podstawą dla podjęcia negocjacji umożliwiających Inwestorowi nabycie od wybranych Akcjonariuszy-Założycieli pakietu akcji Spółki oraz dokapitalizowanie bieżącej działalności Spółki, lub nawiązanie innej formy strategicznej współpracy, pozwalającej na zaangażowanie kapitałowe Inwestora w Spółkę, w szczególności w zakresie dokapitalizowania Spółki lub finansowania realizacji jej projektów. Intencją stron transakcji jest, aby środki uzyskane przez Akcjonariuszy-Założycieli z tytułu ewentualnej sprzedaży akcji Spółki Inwestorowi zostały w całości przeznaczone na finansowanie Spółki poprzez udzielenie jej pożyczki przez Akcjonariuszy-Założycieli. Potencjalny Inwestor jest podmiotem polskim o stabilnej sytuacji finansowej oraz znaczących możliwościach inwestycyjnych oraz doświadczeniu w tym zakresie. Istnieje ryzyko, iż w przypadku nie zawarcia układu z wierzyteli, Inwestor nie podpisze umowy Inwestycyjnej oraz nie dokona inwestycji w Spółkę. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.3 Ryzyko związane z niezrealizowaniem zapowiadanych prognoz finansowych

Zarząd Spółki opublikował prognozy finansowe na lata 2019 – 2023, które zostały sporządzone według najlepszej wiedzy Zarządu i przy zachowaniu należytej staranności zarządczej. Uwzględniono w nich poziom planowanej sprzedaży, strukturę kosztów oraz planowaną liczbę realizowanych umów wieloletnich oraz nowych wdrożeń w oparciu o prowadzone rozmowy dotyczące pozyskania nowych klientów, doświadczenie rynkowe oraz przewidywany rozwój ekspansji na rynku polskim oraz stopniowej odbudowy pozycji Spółki na rynkach zagranicznych. Prognozy zostały przygotowane w oparciu o założenie kapitałowego zaangażowania Inwestora w Spółkę, w szczególności w zakresie dokapitalizowania bieżącej działalności Spółki lub finansowania realizacji jej kontraktów wdrożeniowych. Zarząd Spółki wskazuje, iż w przypadku nie spełnienia się któregoś z założeń, w szczególności dotyczącego braku kapitałowego zaangażowania w Spółkę przez Inwestora, sytuacja

ta może istotnie negatywnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe przez Spółkę co może mieć istotny wpływ lub uniemożliwić pomyślną realizację Planu Restrukturyzacji oraz możliwości wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.4 Ryzyko niezyskania przychodów z umów w prognozowanej wysokości

Spółka jako główne źródło finansowania bieżącej działalności wskazuje przychody pochodzące ze sprzedaży. Prognoza zakłada, że w okresie wykonywania układu przychód ze sprzedaży wyniesie łącznie 67,5 mln netto (okres od roku 2019 do roku 2023). Historyczne wyniki dłużnika (poza rokiem 2018) wskazują na możliwość osiągnięcia przez Spółkę zakładanego poziomu przychodów. Należy jednak uwzględnić ryzyko, iż Spółka nie uzyska przychodów ze sprzedaży na zakładanym przez siebie poziomie w każdym z poszczególnych lat w okresie od roku 2019 do roku 2023, zwłaszcza w pierwszych latach. Wynika to głównie z faktu, iż specyfika działalności Spółki polega na konieczności uprzedniego wdrożenia produktu u kontrahenta i powoduje upływ czasu od momentu zawarcia umowy do momentu spływu należności. Czas wdrożenia nie zawsze można precyzyjnie określić ponieważ wpływ na cały proces mają również czynniki niezależne od Spółki a związane z zamawiającym. Dlatego wdrożenie produktu u dużego klienta może trwać nawet pół roku, a Spółka upatruje swoich klientów w dużych podmiotach czego przykładem jest współpraca z Netia S.A). Powstaje zatem uzasadnione ryzyko wydłużenia czasu potrzebnego do wygenerowania zakładanych przychodów i tym samym ich osiągnięcia w planowanym terminie. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.5 Ryzyko związane z kryzysem wizerunku Spółki

Produkty i usługi oferowane przez Spółkę kierowane są przede wszystkim do podmiotów nastawionych na długofalową współpracę. Klient wybierający podmiot wspierający proces sprzedaży (oferujący produkty i usługi jak Spółka) ze względu na dostęp do określonych danych oraz ze względu na długofalową współpracę musi okazywać zaufanie do tego podmiotu. Spółka jako podmiot znajdujący się w restrukturyzacji oraz jako przechodzący kryzys wizerunkowy związanymi z wydarzeniami z 2018 roku może napotykać problemy w nawiązaniu długofalowej współpracy. Stan faktyczny poprawia umowa i wdrożenie systemu dla dużego klienta jakim jest Netia S.A., oparte o rozwiązanie UF EASY dedykowane do świadczenia usług w modelu SaaS, co potwierdza końcowy protokół odbioru prac potwierdzający konfigurację systemu w środowisku informatycznym operatora telekomunikacyjnego zgodnie z umową oraz kolejna planowana do zawarcia umowa z tym dużym podmiotem. Jednak na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.6 Ryzyko związane z koniecznością ponoszenia przez Spółkę nakładów inwestycyjnych

Intensywny rozwój branży innowacyjnych technologii wymaga dla utrzymania oraz powiększania poziomu sprzedaży znaczących inwestycji. Jest to związane z charakterystyką branży, dla której właściwe są szybkie zmiany technologiczne oraz ostra walka konkurencyjna. Te zjawiska niosą ze sobą ryzyko konieczności ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych w stosunkowo krótkim czasie. Istnieje ryzyko, iż poniesione nakłady inwestycyjne na rozwój systemu Customer Service Automation okażą się niewystarczające lub nie przyniosą oczekiwanych przez Spółkę korzyści np. poprzez wzrost rentowności i zysków uzyskanych ze sprzedaży rozwiązań technologicznych pozyskanie nowych kontrahentów, zwiększenie atrakcyjności oferty handlowej Spółki, co mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki, a w konsekwencji zmniejszyć zdolność Spółki w zakresie realizacji, a w szczególności realizacji Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.7 Ryzyko związane z możliwością utraty kluczowych pracowników

Na działalność Spółki znaczący wpływ wywiera zaangażowanie kierownictwa oraz kluczowych pracowników, zwłaszcza tych zaangażowanych w rozwój platformy Customer Service Automation. Wiedza i doświadczenie pracowników wyższego szczebla miały pozytywny wpływ na dynamiczny wzrost skali prowadzonej działalności

w poprzednich latach, a obecnie ma decydujący wpływ na poziom zrealizowanych prognoz w kolejnych latach obrotowych. Uzależnienie od osób zajmujących kluczowe stanowiska, zwłaszcza związanych z rozwojem technologii lub ich utrata mogłyby w krótkim okresie spowodować pogorszenia jakości i terminowości świadczonych usług. W przypadku utrzymania się takiego stanu w średnim lub dłuższym okresie będzie to miało istotny negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki, a w konsekwencji zmniejszyć zdolność Spółki w zakresie realizacji Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.8 Ryzyko związane z konkurencją na rynku

Istotną konkurencją rynkową Spółki są firmy oferujące technologie i usługi w zakresie wsparcia sprzedaży, obsługi klienta, komunikacji masowej, automatyzacji oraz rozwiązań bazujących na sztucznej inteligencji. Dla zapewnienia ochrony przed niekorzystnymi skutkami działania otoczenia konkurencyjnego, Spółka planuje rozwijanie działalności związanej głównie z innowacyjną technologią opartą na sztucznej inteligencji, a w szczególności algorytmów pamięci asocjacyjnej, automatyzacją procesów biznesowych oraz nowych narzędzi służących do zintegrowanej komunikacji z klientem m.in. poprzez rozwijanie i wdrażanie kolejnych modułów platformy CSA – Customer Service Automation, dostępnych także dla małych i średnich przedsiębiorstw za pośrednictwem modelu SaaS oraz poszerzenia portfela obsługiwanych klientów zagranicznych. Zwiększenie konkurencji ze strony obecnych konkurentów rynkowych lub też wejście na rynek nowych podmiotów może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki a w konsekwencji zmniejszyć zdolność Spółki w zakresie realizacji Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako możliwe.

1.9 Ryzyko związane z niezrealizowaniem zawartych kontraktów

Działalność Spółki polega w dużej mierze na realizacji projektów o wysokim stopniu złożoności. W przypadku niezrealizowania zawartego kontraktu, w szczególności o znaczącej dla Spółki wartości, istnieje ryzyko wypowiedzenia przez kontrahenta zawartej umowy, złożenia reklamacji lub też wystąpienia z roszczeniami finansowymi w stosunku do Spółki. Wystąpienie powyższych zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki, realizacji Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Spółka ogranicza powyższe ryzyko zatrudniając profesjonalną kadre, którą tworzą osoby posiadające wysokie kompetencje oraz wieloletnie doświadczenie w realizacji podobnych procesów. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.10 Ryzyko związane z bezpieczeństwem internetowym oraz ochroną danych osobowych

Działalność Spółki opiera się na wykorzystaniu infrastruktury informatycznej, a tym samym wiąże się z zagrożeniami typowymi dla sieci informatycznych, czyli ryzykiem włamania do systemu, paraliżu sieci lub kradzieży danych o udostępnianych usługach lub danych osobowych podlegających rygorowi Ustawy o ochronie danych osobowych. Niebezpieczeństwo włamania, kradzieży danych teleinformatycznych lub paraliżu systemu wiąże się z zagrożeniem dla możliwości świadczenia usług przez Spółkę. Z kolei kradzież lub udostępnienie danych niezgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych może skutkować karami przewidzianymi tą ustawą lub roszczeniami osób poszkodowanych. Spółka stosuje wszelkie dostępne systemy ochrony przed włamaniami do jego systemu. W Spółce funkcjonują stosowne instrukcje dotyczące sposobu zarządzania systemem informatycznym służącym do przetwarzania danych osobowych oraz postępowania w sytuacji naruszenia danych osobowych. Treść powyższych instrukcji jest w pełni zgodna z zapisami Ustawy o ochronie danych osobowych. Spółka posiada ponadto niezbędne zabezpieczenia systemu informatycznego na wysokim poziomie. Urządzenia i systemy informatyczne służące do przetwarzania danych osobowych zabezpieczone są przed utratą tych danych spowodowaną awarią zasilania lub zakłóceniami w sieci zasilającej. System informatyczny przetwarzający dane osobowe wyposażony jest w mechanizmy uwierzytelniania użytkownika oraz kontroli dostępu do tych danych. Odpowiedzialność za całość bezpieczeństwa danych osobowych spoczywa na pracowniku Spółki odpowiedzialnym za administrowanie bezpieczeństwu informacji Emitenta. W 2016 roku Emitent wdrożył System Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji zgodny z normą ISO 27001, który stanowi zbiór wymagań umożliwiający ustanawianie, wdrożenie, monitorowanie, przegląd,

utrzymanie i doskonalenie polityki bezpieczeństwa w organizacji. Pomimo stosowania powyższych zabezpieczeń istnieje ryzyko, iż w przypadku włamania, kradzieży danych lub udostępnienia danych osobowych niezgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych może istotnie negatywnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki, a w szczególności realizacji Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako możliwe.

1.11 Ryzyko utraty kluczowych kontraktów

Aktualnie Spółka realizuje kilkadziesiąt kontraktów, w zdecydowanej większości 2-letnich lub wieloletnich. Struktura przychodów w przypadku mniejszych klientów jest bardzo zdywersyfikowana, co oznacza, iż w przypadku utraty jednego lub kilku klientów, przychody Spółki nie ulegną istotnemu obniżeniu. Wyjątkiem jest realizowane obecnie wdrożenie dla Netia S.A., który to kontrakt Zarząd identyfikuje jako znaczący z punktu widzenia przyszłych przychodów dla Spółki, którego wartość finansowa i pozyskane dzięki niemu środki finansowe mogą mieć wpływ na wynik 2019 roku oraz kolejnych lat obrotowych. Nie można wykluczyć sytuacji, w której Spółka utraci w krótkim czasie kilkunastu kluczowych klientów, co może istotnie negatywnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki. Takie ryzyko należy identyfikować jako potencjalnie możliwe i mogące mieć istotny wpływ na pomyślną realizację Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.12 Ryzyko związane z realizacją strategii dalszego rozwoju

Efektywność działania, mierzona wielkością zysków i poziomem rentowności, zależy od zdolności Spółki do określenia i realizacji strategii, która będzie skuteczna w długim horyzoncie czasowym. Ewentualne podjęcie niewłaściwych decyzji, wynikających z dokonania błędnej oceny sytuacji lub niezdolności przystosowania się Spółki do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych, zwłaszcza trendów w obszarze innowacyjnych technologii związanych z automatyzacją obsługi klienta i rozwiązań na bazie sztucznej inteligencji oznaczać może istotnie negatywnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe przez Spółkę mogące mieć istotny wpływ na pomyślną realizację Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. W celu ograniczenia tego ryzyka prowadzona jest bieżąca analiza czynników mających wpływ na realizację przyjętej strategii oraz dbałość Zarządu Spółki o zapewnienie środków finansowych niezbędnych do realizowania inwestycji na odpowiednim poziomie tak, aby możliwe było określenie kierunku i charakteru zmian otoczenia rynkowego, a co za tym idzie – dostosowania strategii do tych zmian. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

2. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM SPÓŁKI

2.1 Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

Sytuacja gospodarcza w Polsce ma znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę. Ewentualne zmniejszenie tempa wzrostu produktu krajowego brutto, wydatków na konsumpcję lub nakładów inwestycyjnych oraz innych wskaźników o analogicznym charakterze może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. W przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej w Polsce ze względu na czynniki zarówno wewnętrzne, jak również zewnętrzne, może nastąpić pogorszenie wyników i sytuacji finansowej Spółki mogące mieć istotny wpływ na pomyślną realizację Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako możliwe.

2.2 Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Realizacja przez Spółkę celów strategicznych, będzie uwarunkowane do pewnego stopnia czynnikami makroekonomicznymi, niezależnymi od działań Zarządu, w tym m.in. polityką rządu i decyzjami

podejmowanymi przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej, zwłaszcza tych dotyczących kursu złotego względem walut zagranicznych, które wpływają na poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, stopę bezrobocia, strukturę dochodów ludności itp. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób negatywnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Spółkę mogące mieć istotny wpływ na pomyślną realizację Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię działalności do występujących zmian. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako możliwe.

2.3 Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Biorąc pod uwagę, że specyfiką polskiego systemu prawnego jest znaczna i trudna do przewidzenia zmienność, a także często niska jakość prac legislacyjnych, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Spółki mogą być zmiany przepisów lub ich interpretacji, w szczególności w zakresie prawa handlowego, podatkowego oraz związanego z rynkami finansowymi. Skutkiem wyżej wymienionych, niekorzystnych zmian może być ograniczenie dynamiki działań oraz pogorszenie się kondycji finansowej Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię działalności do występujących zmian. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako możliwe.

2.4 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 Zarząd Emitenta decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia działalności przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię działalności do występujących zmian. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako możliwe.

3. CZYNNIK RYZYKA ZWIĄZANY Z AKCJAMI SPÓŁKI

3.1 Ryzyko nałożenia na Spółkę kar administracyjnych i innych sankcji związane z niewykonywaniem lub nienależytym wykonywaniem obowiązków wynikających z Ustawy o Ofercie, Ustawy o Obrocie lub Rozporządzenia o Prospekcie

Na podstawie art. 96 ust. 1 pkt. 1) pkt. 3) - 6) Ustawy o Ofercie, w sytuacji gdy Spółka nie wykonuje albo wykonuje nienależycie obowiązki wynikające z Ustawy o Ofercie lub Rozporządzenia o Prospekcie, KNF może wydać decyzję o wykluczeniu, na czas określony lub bezterminowo, papierów wartościowych Spółki z obrotu na rynku regulowanym albo nałożyć karę pieniężną do wysokości 1 000 000 zł, albo zastosować obie sankcje łącznie.

Z kolei, zgodnie z art. 96 ust. 1e Ustawy o Ofercie, w przypadku, gdy Spółka nie wykonuje lub wykonuje nienależycie obowiązki informacyjne, KNF może (i) wydać decyzję o wykluczeniu, na czas określony albo bezterminowo, papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym albo (ii) nałożyć karę pieniężną do wysokości 5 000 000 zł albo kwoty stanowiącej równowartość 5% całkowitego rocznego przychodu wykazanego w ostatnim zbadanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy, jeżeli przekracza ona 5 000 000 zł, albo (iii) zastosować obie sankcje łącznie.

Z kolei, zgodnie z art. 176 Ustawy o Obrocie w przypadku, gdy Spółka nie wykonuje lub wykonuje nienależycie obowiązki, o których mowa w art. 157, art. 158 lub art. 160 Ustawy o Obrocie, w tym w szczególności wynikające

z przepisów wydanych na podstawie art. 160 ust. 5 Ustawy o Obrocie, KNF może (i) wydać decyzję o wykluczeniu papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym, albo (ii) nałożyć karę pieniężną do wysokości 1 000 000 zł, albo (iii) wydać decyzję o wykluczeniu, na czas określony lub bezterminowo, papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym, nakładając jednocześnie karę pieniężną do wysokości 1 000 000 zł.

Naruszenie przez Spółkę, osoby zajmujące w nim kierownicze stanowiska lub działające jako członek jego organu wyżej wskazanych regulacji może w rezultacie negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową lub wyniki Spółki, a w konsekwencji na wartość rynkową Akcji.

Ponadto w polskim porządku prawnym od dnia 3 lipca 2016 r. stosuje się, co do zasady, bezpośrednio Rozporządzenie MAR. Zgodnie z tym aktem, jeżeli osoba prawna dopuszcza się określonych naruszeń prawa rynku kapitałowego (jak manipulacja lub usiłowanie manipulacji na rynku oraz wykorzystywanie i bezprawne ujawnianie informacji poufnych) organy państwowe mogą nałożyć na nią administracyjne sankcje pieniężne w wysokości, co najmniej równoważności 15 mln EUR (lub 15% całkowitych rocznych obrotów podmiotu dominującego najwyższego szczebla). Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako możliwe.

OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD DOBRYCH PRAKTYK SPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT W SPÓŁCE UNIFIED FACTORY S.A.

Zarząd Unified Factory S.A. wdrożył w Spółce Zasady Ładu Korporacyjnego wynikające z Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect, przyjętych uchwałą 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 roku. Poniżej przedstawiono szczegółowy opis zakresu i formy stosowania poszczególnych zasad przez Unified Factory S.A. w 2018 roku.

Zasada nr 1

Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka, korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.

Komentarz Zarządu:

Zasada jest stosowana z wyjątkiem transmitowania obraz walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet. W ocenie Spółki, biorąc pod uwagę jej wielkość oraz strukturę akcjonariatu wdrożenie tej zasady nie jest konieczne. Zarząd stara się dokładać wszelkich starań, aby zapewnić wszystkim Akcjonariuszom równy dostęp do informacji na temat Spółki. Spółka przekazuje do publicznej wiadomości raporty bieżące i okresowe (w systemie EBI, informacje poufne w systemie ESPI), które publikuje niezwłocznie na stronie korporacyjnej. Na stronie www Spółki znajduje się ponadto kalendarium najważniejszych wydarzeń korporacyjnych. Zarząd priorytetowo traktuje konieczność prowadzenia efektywnej polityki informacyjnej, zarówno z inwestorami instytucjonalnymi, analitykami jak i z inwestorami indywidualnymi.

Zasada nr 2

Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.

Komentarz Zarządu:

Zasada jest stosowana. Informacje dotyczące Spółki są publikowane w raportach bieżących i okresowych oraz na stronie korporacyjnej Spółki, dodatkowo sporządzane są i wysyłane informacje w postaci komunikatów prasowych, zapewniając tym samym efektywny dostęp do informacji wszystkim zainteresowanym.

Zasada nr 3

Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:

- 3.1. podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),*
- 3.2. opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,*
- 3.3. opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,*

- 3.4. życiorysy zawodowe członków organów spółki,
- 3.5. powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,
- 3.6. dokumenty korporacyjne spółki,
- 3.7. zarys planów strategicznych spółki,
- 3.8. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),
- 3.9. strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,
- 3.10. dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,
- 3.11. (skreślony),
- 3.12. opublikowane raporty bieżące i okresowe,
- 3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,
- 3.14. informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,
- 3.15. (skreślony),
- 3.16. pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,
- 3.17. informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,
- 3.18. informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,
- 3.19. informację na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,
- 3.20. informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,
- 3.21. dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,
- 3.22. (skreślony).
- 3.23. Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Strona korporacyjna zawiera rozbudowaną podstronę poświęconą relacjom inwestorskim, która jest na bieżąco uzupełniana. W związku z faktem, iż Spółka jest notowana na rynku NewConnect począwszy od 21 marca 2016 roku, korporacyjna strona internetowa Spółki będzie systematycznie uzupełniana w przypadku zajścia zdarzeń takich jak publikacja pytań zadawanych przez Akcjonariuszy w trakcie obrad Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy i dotyczących spraw objętych porządkiem obrad.

Zasada nr 4

Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Korporacyjna strona Spółki jest prowadzona w dwóch językach: polskim i angielskim. Wszystkie raporty bieżące i okresowe na stronie poświęconym relacjom inwestorskim są publikowane w języku polskim.

Zasada nr 5

Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.qpwinfstrefa.pl.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Na stronie www.gpwinfostrafa.pl znajdują się informacje dotyczące Spółki. Ponadto, Spółka stara się też na bieżąco przysyłać informacje prasowe, celem informowania inwestorów indywidualnych o tym co istotnego dzieje się w Spółce.

Zasada nr 6

Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Osobą wyznaczoną do kontaktów z Autoryzowanym Doradcą jest Tymon Betlej, Członek Zarządu.

Zasada nr 7

W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana.

Zasada nr 8

Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana.

Zasada nr 9

Emitent przekazuje w raporcie rocznym:

- 9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,
- 9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.

Komentarz Zarządu

Zasada ta jest stosowana.

Zasada nr 10

Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana.

Zasada nr 11

Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Zarząd spotyka się z zainteresowanymi inwestorami, analitykami i przedstawicielami mediów po wynikach kwartalnych.

Zasada nr 12

Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Zdarzenie takie nie miało do tej pory miejsca. W przypadku zajścia tego typu przypadku, Zarząd jest świadomy treści tej zasady i zastosuje ją.

Zasada nr 13

Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.

Komentarz Zarządu.

Zasada jest stosowana. Zdarzenie takie nie miało do tej pory miejsca. W przypadku zajścia tego typu przypadku, Zarząd jest świadomy treści tej zasady i ją zastosuje.

Zasada nr 13a

W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 § 3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Zdarzenie takie nie miało do tej pory miejsca ponieważ żaden akcjonariusz nie posiada w spółce połowy kapitału zakładowego lub co najmniej połowy ogółu głosów w Spółce. W przypadku zajścia tego typu przypadku, Zarząd jest świadomy treści tej zasady i zastosuje ją.

Zasada nr 14

Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Zdarzenie takie nie miało do tej pory miejsca ponieważ Spółka nie wypłacała do tej pory dywidendy. W przypadku zajścia tego typu przypadku, Zarząd jest świadomy treści tej zasady i zastosuje ją.

Zasada nr 15

Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana. Zdarzenie takie nie miało do tej pory miejsca ponieważ Spółka nie wypłacała do tej pory dywidendy. W przypadku zajścia tego typu przypadku, Zarząd jest świadomy treści tej zasady i zastosuje ją.

Zasada nr 16

Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:

- *informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta,*
- *zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,*
- *informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem,*
- *kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.*

Komentarz Zarządu

Zasada na razie nie jest stosowana, ponieważ okres kwartału jest zdaniem Zarządu bardziej niarodajnym przedziałem czasowym, w którym widać rozwój Spółki. Zarząd nie wyklucza jednak stosowania tej zasady w przyszłości.

Zasada nr 16a

W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane

w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana choć do tej pory nie było tego rodzaju przypadku.

ZATWIERDZENIE DO PUBLIKACJI SPRAWOZDANIA ZARZĄDU ZA 2018 ROK

Zarząd jednostki dominującej Grupy Kapitałowej Unified Factory S.A. w restrukturyzacji zatwierdził niniejsze sprawozdanie z działalności Unified Factory S.A. w restrukturyzacji oraz Grupy Kapitałowej do publikacji w dniu 30 maja 2019 roku.

Tymon Betlej
Członek Zarządu

Marcin Woźniak
Członek Zarządu

Grzegorz Grygiel
Członek Zarządu