



**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
Langloo.com S.A.  
za okres od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r.**

Warszawa, dn. 31 maja 2016 r.

## Spis treści

Spis treści.....	2
1. Informacje ogólne.....	3
1.1. Dane Spółki.....	3
1.2. Zarząd.....	3
1.3. Rada Nadzorcza.....	3
2. Opis działalności Langloo.com S.A.....	4
3. Jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej.....	5
3.1. Opis działalności e-Learning Trends Sp. z o.o.....	5
4. Wydarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w okresie sprawozdawczym.....	6
5. Wydarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym i mogą mieć istotny wpływ na działalność Spółki.....	10
6. Przewidywany Rozwój Spółki.....	10
7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.....	11
8. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	12
9. Obecność na rynku NewConnect.....	15
9.1. Struktura akcjonariatu.....	16
10. Informacje o nabyciu akcji własnych.....	16
11. Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady).....	16
12. Charakterystyka otoczenia gospodarczego.....	17
13. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych działalnością Spółki.....	17

## 1. Informacje ogólne

### 1.1. Dane spółki

Nazwa	Langloo.com S.A.
Kraj	Polska
Siedziba	ul. Sarmacka 17/63, 02-972 Warszawa
NIP	951-231-22-04
Regon	142367058
KRS	0000358791
Sąd	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS
Kapitał zakładowy	2.159.474,80 zł

### 1.2. Zarząd Spółki

Zarząd Spółki Langloo.com S.A. w okresie od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. funkcjonował w składzie:

Michał Wróblewski – Prezes Zarządu

Dariusz Dziurzański – Wiceprezes Zarządu

Aneta Woźniak – Członek Zarządu

### 1.3. Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza Spółki w okresie od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. funkcjonowała w składzie:

Rada Nadzorcza Langloo.com S.A.	
<b>Maciej Hazubski</b>	Przewodniczący Rady Nadzorczej
<b>Jansson Antmann</b>	Członek Rady Nadzorczej
<b>Magdalena Chudzikiewicz</b>	Członek Rady Nadzorczej
<b>Łukasz Denejko</b>	Członek Rady Nadzorczej
<b>Małgorzata Wójcik</b>	Członek Rady Nadzorczej

## 2. Opis działalności Langloo.com S.A.

Działalność firmy Langloo.com S.A. związana jest z szeroko rozumianą edukacją realizowaną za pomocą nowoczesnych narzędzi – komputera oraz Internetu. Langloo.com S.A. tworzy kompleksowe kursy, szkolenia oraz systemy do nauki języków obcych, dostępne na płytach CD, na multimedialnej platformie e-learningowej, a także rozwija autorski serwis edukacyjny przeznaczony do nauki języka angielskiego. Langloo.com jest również producentem treści edukacyjnego z zakresu języka angielskiego i przedmiotów szkolnych dla odbiorców zewnętrznych.

W ramach działalności w zakresie edukacji zdalnej Langloo.com S.A. prowadzi serwis edukacyjny [www.langloo.com](http://www.langloo.com) przeznaczony do nauki języka angielskiego na poziomach od początkującego do zaawansowanego. Serwis zawiera zestaw materiałów przeznaczonych do nauki języka angielskiego - udźwiękowione czytanki, opracowanie zagadnień gramatycznych wraz z ćwiczeniami interaktywnymi oraz inne informacje przydatne w nauce języka angielskiego. W serwisie dostępna jest rozbudowana autorska platforma e-learningowa. Kursy na platformę produkowane są w formacie SCORM. Opatrzono je bogatą szatą graficzną i w pełni udźwiękowiono. Do części kursów dodano ćwiczenia oparte na filmach, w których natywni aktorzy prezentują określone scenki sytuacyjne, służące jako materiał do ćwiczeń poszczególnych zagadnień języka angielskiego.

Spółka zajmuje się również tworzeniem treści edukacyjnego z zakresu przedmiotów szkolnych, tworzy dedykowane oprogramowania dla klientów zewnętrznych, a także świadczy usługi doradcze w zakresie pozyskiwania środków na realizację projektów w ramach perspektywy finansowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020.

### 3. Jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej

Langloo.com S.A. posiada 100 % udziałów w spółce e-Learning Trends Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Nazwa	e-Learning Trends Sp. z o.o.
Kraj	Polska
Siedziba	ul. Sarmacka 17/63, 02-972 Warszawa
NIP	8952975484
Regon	021293426
KRS	0000359751
Sąd	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS
Kapitał zakładowy	10.000,00 zł

Zgodnie z art. 58 ust. 1 Ustawy o rachunkowości, w uzgodnieniu z biegłym rewidentem, Langloo.com S.A. nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego z uwagi, iż dane finansowe e-Learning Trends są nieistotne dla realizacji obowiązku rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego grupy kapitałowej.

#### 3.1. Opis działalności e-Learning Trends Sp. z o.o.

e-Learning Trends to marka stworzona przez Langloo.com S.A. W 2012 roku e-Learning Trends została wydzielona w nowy podmiot, w którym Langloo.com objęła 100 % udziałów.

e-Learning Trends Sp. z o.o. posiada portal e-learningtrends.pl poświęcony tematyce e-learningu, gdzie zamieszczono informacje na temat wykorzystywania e-learningu w różnych sektorach – biznesie, edukacji, Human Resources, a także informacje dotyczące aktualnych trendów na rynku e-learningu w Polsce i na świecie. Spółka prowadzi działalność w zakresie organizacji konferencji związanych z propagowaniem wykorzystywania rozwiązań e-learning w szkoleniach, nauczaniu i uczeniu się oraz cyklicznie publikuje raporty o tej tematyce.

#### 4. Wydarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2015

W związku z możliwościami jakie dała nowa perspektywa finansowa Unii Europejskiej na lata 2014-2020, Zarząd Spółki podjął decyzję dotyczącą poszerzenia oferty usług poprzez rozpoczęcie działalności doradczej związanej z pozyskiwaniem środków (dofinansowania) na projekty realizowane przez klientów firmy. W 03/2015 roku podpisano umowę partnerską z firmą PL EUROPA S.A., w ramach której Spółka realizuje działania związane z pozyskiwaniem klientów oraz pisanem wniosków o dotacje i pożyczki ze środków unijnych na różnego rodzaju projekty celowe, w tym na projekty wykorzystujące rozwiązania informatyczne oferowane przez Langloo.com, m.in. platformy e-learningowe, e-learningowe szkolenia tematyczne mające na celu podnoszenie kluczowych kompetencji, skierowane do firm, urzędników państwowych i samorządowych oraz innych osób zainteresowanych podnoszeniem swoich umiejętności w zakresie języków obcych i technologii informacyjno-komunikacyjnych. W celu realizacji działań objętych umową, Spółka prowadzi aktywne pozyskiwanie klientów na terenie całego kraju.

W lutym 2015 roku Spółka zakończyła realizację rozpoczętego w 2013 roku projektu pt. „Rozwój Firmy Langloo.com S.A. poprzez implementację systemu B2B optymalizującego procesy biznesowe realizowane w współpracy z Partnerami” dofinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Działanie 8.2 *Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B*. Wartość projektu wyniosła 887 100,00 (osiemset osiemdziesiąt siedem tysięcy sto 00/100) zł. Na realizację projektu udzielono dofinansowania w wysokości 620 970,00 (sześćset dwadzieścia tysięcy dziewięćset siedemdziesiąt 00/100) zł.

Wdrożony w ramach wymienionego projektu system kompleksowo wspomaga rozwój relacji z Partnerami Spółki w oparciu o rozwiązania elektroniczne - elektroniczną wymianę informacji, m.in. o ofercie Spółki, zleceniach w produkcji, dokumentach sprzedażowych, wzajemnych rozliczeniach. System umożliwia firmie efektywne zarządzanie i kształtowanie pozytywnych relacji z Partnerami, wspomaga optymalizację zarządzania procesem wymiany informacji i dokumentów pomiędzy klientami a Spółką według dowolnie przyjętego modelu biznesowego. Zarówno Spółka, jak i jej Partnerzy, mają możliwość zdalnego wglądu w zamówienia, wszelkiego rodzaju zlecenia, terminy zakończenia realizacji tych zleceń. Platforma, dzięki wdrożonemu na niej Systemowi Komunikacji, umożliwia podgląd statusu złożonego zamówienia i zamówień archiwalnych oraz historii wystawionych dokumentów, pozwala również analizować

rozrachunki pomiędzy Spółką a jej klientami umożliwiając sprawdzenie statusu swoich wzajemnych zobowiązań.

System B2B zapewnia pełne wsparcie i integrację wszystkich obszarów działania Spółki, automatyzację procesów biznesowych oraz zwiększa możliwości funkcjonalne i zarządcze w firmie - usprawnia przepływ informacji i obieg dokumentów, uzyskiwanie pełnej analizy sytuacji firmy na wielu płaszczyznach oraz optymalizację wykorzystania zasobów Spółki.

W ramach działalności mającej na celu promocję kluczowych produktów Spółki (platformy e-learningowej wraz z kontentem edukacyjnym) w I kwartale 2015 roku Langlooo.com S.A. zorganizowała II edycję Mistrzostw Polski Uczniów w Języku Angielskim – LANGLOO CUP 2. Akcja miała na celu wyrównywanie szans edukacyjnych uczniów szkół polskich poprzez umożliwienie im darmowej nauki języka angielskiego na platformie langlooo.com oraz pokazanie, jak skuteczną metodą nauki jest e-learning i jak w krótkim czasie dzięki tej metodzie nauczania można efektywnie przyswajać wiedzę.

Wydarzenie LANGLOO CUP 2 wsparły: Polskapress, Junior Media, Media Regionalne, Instytut Nowoczesnej Edukacji, Nowe Horyzonty Edukacji oraz Neurogra.pl. Projekt LANGLOO CUP przyczynił się m.in. do propagowania nauki metodą e-learningu, a także stał się formą promocji serwisu oraz platformy językowej langlooo.com.

Do konkursu LANGLOO CUP przygotowano zestaw nowych modułów i usprawnień rozszerzających możliwości przeprowadzenia konkursu. Wprowadzono moduł nowej kategorii - Kategoria Rodzinna, w której uczeń wraz z rodzicem lub rodzeństwem, wspólnie uczą się języka angielskiego konkurując z innymi podobnymi zespołami. Moduł umożliwia tworzenie zespołów rodzinnych, przypisywanie im odpowiedniego materiału merytorycznego do przyswojenia, a także umożliwił zarządzanie procesem udziału w samych rozgrywkach. Wprowadzono również moduł szczegółowego podglądu pracy użytkownika na poszczególnych kursach – dający m.in. możliwość szczegółowego śledzenia wyników częściowych uzyskanych na poszczególnych ćwiczeniach, a także wyników z podziałem na poszczególne kompetencje języka angielskiego.

Oprócz warstwy informatycznej do konkursu wprowadzono nowy poziom zaawansowania C1/C2 – zaawansowany-biegły. Na potrzeby konkursu wykonano 8 kursów, zawierających łącznie ponad 300 stron interaktywnych ćwiczeń sprawdzających wiedzę z poszczególnych kompetencji znajomości języka angielskiego.

Nagrodą w konkursie dla uczestników LANGLOO CUP była m.in. zorganizowana przez Spółkę w czerwcu 2015 roku wycieczka do Londynu, w ramach której laureaci Mistrzostw zwiedzili Westminster, Parliament Square, Opactwo Westminsterskie, St. James's Park, Muzeum Figur Woskowych Madame Tussauds, Muzeum Brytyjskie, Tate Modern oraz Muzeum Historii Naturalnej i Muzeum Nauki.

W zorganizowanej przez Langloo.com S.A. imprezie udział wzięły dwie grupy szkolne ze szkół w Gryfinie i Radomiu.

W I kwartale 2015 wykonano szereg prac modernizacyjnych związanych z optymalizacją prezentacji kontentu merytorycznego w portalu Langloo.com. Zmiany te dotyczyły, między innymi modułu gramatyki angielskiej, który został całkowicie przebudowany.

Spółka wciąż ulepsza i rozbudowuje swoją autorską platformę e-learningową. Dokonano wielu istotnych zmian i rozszerzeń programistycznych wpływających na szybkość działania platformy i uruchamiania się poszczególnych kursów w formacie SCORM. W chwili obecnej na platformie dostępnych jest ponad 300 kursów z zakresu języka angielskiego – dotyczących ogólnej nauki języka angielskiego na poziomach od początkującego do zaawansowanego, a także zestaw kursów korepetycyjnych przeznaczonych do nauki poszczególnych zagadnień języka angielskiego.

W III kwartale zawarto z Polskim Górnictwem Naftowym i Gazownictwem S.A. w Warszawie Oddział w Odolanowie umowę na przeprowadzenie kursu języka angielskiego dla pracowników PGNiG S.A. w Warszawie Oddział w Odolanowie. Spółka rozpoczęła realizację kontraktu 21.09.2015, zaś zakończenie realizacji kursu planowane jest na wrzesień br.

31.12.2015 roku Spółka zakończyła projekt rozpoczęty w 2014 roku w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Działanie 6.1 *Paszport do eksportu*. Projekt zakładał promocję produktów i usług Spółki na rynkach Niemiec i Hiszpanii. Na realizację tego projektu Langloo.com S.A. otrzymała dofinansowanie w wysokości 192 704,82 (sto dziewięćdziesiąt dwa tysiące siedemset cztery 82/100) zł, zaś całkowity koszt realizacji projektu wyniósł 529 000,00 (pięćset dwadzieścia dziewięć tysięcy 00/100) zł.

Projekt pt. „Realizacja Planu Rozwoju Eksportu przez firmę Langloo.com S.A.” zakładał promowanie produktów i usług Langloo.com S.A. oraz pozyskanie partnerów na rynku hiszpańskim i niemieckim, m.in. poprzez uczestnictwo w międzynarodowych targach, nawiązywanie kontaktów handlowych oraz sprzedaż usług klientom zagranicznym. Zadania zmierzające do promocji Spółki na rynkach ekspansji



zrealizowano m.in. poprzez uczestnictwo w międzynarodowych targach Online Educa Berlin poświęconych najnowszym rozwiązaniom w dziedzinie e-learningu, gdzie w 2014 roku zaprezentowano ofertę kursów języka angielskiego przeznaczonych na rynki zagraniczne oraz usług związanych z tworzeniem dedykowanych kursów e-learningowych. W październiku 2015 roku Langloo.com zaprezentowała swoje produkty i usługi targach SIMO EDUCACIÓN 2015, które odbyły się w Madrycie.

SIMO EDUCACIÓN to doroczne madryckie targi goszczące wystawców z zakresu innowacyjnych technologii oraz przedstawicieli sektora edukacyjnego. W październiku organizatorzy SIMO EDUCACIÓN gościli m.in. Googl'a, Microsoft, Facebook'a, Dell'a i Casio, a także inne wiodące firmy z sektora infrastruktury systemów, rozwiązań dla edukacji, telekomunikacji, jak i uniwersytety i inkubatory technologiczne.

Udział Spółki w SIMO EDUCACIÓN 2015 zaowocował pozyskaniem nowych kontraktów na usługi świadczone przez Langloo.com.

Stałym elementem działalności Spółki w 2015 roku była sprzedaż kursów Business English oraz abonamentów dostępowych do platformy langloo.com, jak również realizacja projektów dla klientów firmy związanych z prowadzeniem prac programistycznych, tłumaczeń oraz doradztwem w zakresie sporządzania wniosków o dofinansowanie projektów. Zakończono m.in. realizację zawartego we wrześniu 2014 roku kontraktu na wykonanie modułów oprogramowania do zintegrowanego pakietu zaawansowanych usług e-commerce dla sprzedawców dla firmy Salago Systems Sp. z o.o. W ramach tego projektu stworzono pakiet (47 modułów) nowoczesnych i innowacyjnych usług B2B świadczonych w modelu SaaS, skierowanych do sprzedawców detalicznych oraz hurtowych, prowadzących lub planujących sprzedaż przez Internet. W ramach innych projektów dla klientów Spółki prowadzono testy jakościowe i wydajnościowe wdrożonych systemów, przygotowano moduły będące elementami większych systemów oraz koncepcje i wizualizacje całościowych systemów m.in. do zarządzania reklamą, pobierania aplikacji mobilnych oraz prowadzono inne prace programistyczne.

Ponadto Spółka świadczyła usługi doradcze w zakresie sporządzania wniosków o dofinansowanie projektów w ramach różnych konkursów ogólnopolskich oraz regionalnych. Zespół ekspercki opracował kilkanaście analiz możliwości pozyskania dofinansowania na różnego rodzaju projekty celowe. Pozyskano również nowych Partnerów i zawarto umowy dotyczące długofalowej współpracy w zakresie kompleksowej pomocy w pozyskiwaniu dotacji ze struktur Unii Europejskiej na realizację projektów inwestycyjnych, w tym przedsięwzięć innowacyjnych.

## **5. Wydarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym i mogą mieć istotny wpływ na działalność Spółki**

W bieżącym roku Spółka sporządziła dla swoich klientów kilka istotnych wniosków o dofinansowanie projektów w ramach Programów Operacyjnych kilku województw. Co istotne, zasadnicze wynagrodzenie z tytułu sporządzenia wniosku o dofinansowanie to premia za jego sukces (*success fee*), tj. za przyznanie projektowi dofinansowania. W związku z faktem, że premia taka wynosi nawet do 6 % wartości przyznanej dotacji w rezultacie istnieje możliwość pozyskania w br. istotnych przychodów z tej działalności. Strategia Spółki zakłada współpracę z najlepszymi ekspertami, której efektem będzie wysoka jakość świadczonych usług, utrzymanie zaufania klientów, którzy polecają usługi Langloo.com innym podmiotom, a także, w dalszej perspektywie, bezpośredni wzrost przychodów. Ponadto, dla zwiększenia konkurencyjności i innowacyjności działalności, firma zaplanowała rozszerzenie swojej oferty poprzez dopasowanie narzędzi edukacyjnych specjalnie pod aplikacje mobilne z możliwością prowadzenia procesu nauki zdalnej. W tym celu zapoczątkowano produkcję kursów języka angielskiego w wersji mobilnej.

## **6. Przewidywany rozwój Spółki**

Założony plan rozwoju Spółki przewiduje produkcję 100 kursów językowych w wersji mobilnej do końca 2016 roku. Czynnikiem, który głównym stopniu determinuje zapotrzebowanie na tego typu produkty i usługi jest rozwój rynku ICT. Na rozwój branży ICT wpływa przede wszystkim przechodzenie na tzw. platformę trzeciej generacji, opierającej się na czterech filarach technologicznych: rozwiązaniach mobilnych, przetwarzaniu w chmurze, analizie wielkich zbiorów danych i mediach społecznościowych. Zarówno w Polsce, jak i na świecie, odnotowuje się stały, dynamiczny wzrost wydatków na nowoczesne rozwiązania teleinformatyczne. Branża ta stale się rozwija i nie ulega wahaniom sezonowym. Technologie informacyjno-komunikacyjne coraz częściej wykorzystywane są także jako narzędzia wspierające uczenie się i nauczanie. Badania rynku potwierdzają zapotrzebowanie na elektroniczne rozwiązania edukacyjne, dlatego Spółka opracowuje nowoczesne produkty tego typu. Dla zwiększenia konkurencyjności i innowacyjności swojej działalności firma planuje rozszerzyć swoją ofertę poprzez dopasowanie narzędzi edukacyjnych specjalnie pod aplikacje mobilne z możliwością prowadzenia procesu nauki zdalnej.

Ponadto Spółka będzie też rozszerzała swoją ofertę szkoleń na rynek hiszpański i niemiecki - realizacja Planu Rozwoju Eksportu ukierunkowana została na budowanie marki e-usługi oraz na działania zmierzające do zidentyfikowania, dotarcia i pozyskania klientów na rynkach zagranicznych.

Spółka planuje dalszą rozbudowę platformy e-learningowej, zarówno w części dotyczącej konkursów, jak i części zapewniającej naukę on-line na kursach w formacie SCORM. W części kursów edukacyjnych trwają prace nad wprowadzeniem szkoleń w nowym formacie SCORM 2004, co przyczyni się do bardziej pełnego wykorzystania danych pochodzących z analizy cząstkowych wyników uzyskiwanych przez użytkowników podczas procesu nauki. Zgodnie z założeniami, przyczyni się to do większego uszczegółowienia statystyk, dzięki czemu kursanci otrzymają pełniejszą informację na temat swojej znajomości poszczególnych kompetencji językowych.

## 7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Na dzień 31 grudnia 2015 roku podstawowe wielkości ekonomiczne wykazane w sprawozdaniu finansowym Langloo.com S.A. przedstawiają się następująco:

Pozycja	Wartość w tys. zł.
<b>Kapitał zakładowy</b>	2.159.474,80
<b>Kapitał własny</b>	2.826.472,18
<b>Amortyzacja</b>	703.449,69
<b>Finansowe inwestycje długoterminowe</b>	0,00
<b>Należności krótkoterminowe</b>	1.604.910,97
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	0,00
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	2.227.393,69

Sytuacja finansowa Spółki w 2015 roku była stabilna. Wpływ na wynik finansowy miały przede wszystkim działania związane z realizacją dwóch kluczowych projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Spółka ponosiła koszty związane z zakupem usług outsourcingowych i innych kosztów niezbędnych do prawidłowej realizacji projektu, zgodnie z zatwierdzonym przez Polską Agencję

Przedsiębiorczości, harmonogramem prac. Poniesiono m.in. koszty związane z wytworzeniem gotowego systemu informatycznego B2B, koszty promocji na rynkach zagranicznych czy koszty zakupu baz danych. Istotne nakłady poniesiono również na działalność doradczą w zakresie pozyskiwania dofinansowania w ramach perspektywy finansowej UE 2014-2020 - zainwestowano środki na pozyskanie bazy ekspertów, szkolenia, spotkania informacyjne na terenie całego kraju i promocję.

Według Zarządu Spółki Langloo.com S.A. obecna sytuacja finansowa pozwala na realizowanie założonej strategii.

## 8. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W ramach projektu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego Langloo.com wdrożyła system informatyczny, którego celem jest wsparcie procesów biznesowych w Spółce oraz u jej Partnerów. Kluczowe dla systemu moduły zapewnią odpowiedni nadzór nad realizowanymi projektami. Stworzone moduły umożliwiają tworzenie harmonogramu prac dla określonych projektów oraz przyporządkowywanie do poszczególnych zadań osób odpowiedzialnych za ich wykonanie, a także określanie statusu zaawansowania prac.

System B2B oparty jest o koncepcję architektury SOA pozwalającą na łatwą integrację z partnerami. Rozwiązanie zostało zbudowane w architekturze wielowarstwowej, która zapewnia niezawodność i skalowalność. Najwyższa warstwa wdrożonego rozwiązania służy bezpośredniemu kontaktowi z partnerami biznesowymi. Poniżej znajdują się warstwy odpowiedzialne za odwzorowanie w systemie informatycznym relacji biznesowych zachodzących pomiędzy Spółką i jej partnerami. Całość rozwiązania oparta jest o bazę SQL, co pozwala na pracę z danymi – m.in. tworzenie struktur raportowych oraz pracę z danymi historycznymi. Dodatkowym usprawnieniem jest wykorzystanie standardu elektronicznej wymiany danych UN/EDIFACT, a kluczowym elementem produktu jest zastosowanie Technologii Software as a Service (nie wymagającej dedykowanego oprogramowania na stacji roboczej) – korzystanie z systemu jest możliwe przez przeglądarkę internetową. Technologia systemu B2B oparta została o najwyższej klasy rozbudowane środowisko programistyczne: JSQL i PL/SQL, jQUERY, HTML 5. Spójna integracja wszystkich warstw systemu realizowana jest w technologii obiektowej logiki systemu zgodnej ze standardami API. Dostęp do systemu z sieci Internet jest możliwy dla partnerów poprzez

bezpieczne, szyfrowane połączenie w standardzie SSL 128 (Secure Socket Layer). Ww. technologia wykorzystywana jest między innymi w sklepach internetowych czy systemach internetowego dostępu do kont bankowych.

Całość systemu tworzą moduły:

### **Moduł harmonogram prac**

W ramach procesów biznesowych realizowanych przez Spółkę i jej Partnerów biznesowych kluczowe jest odpowiednie nadzorowanie realizowanych projektów. Produkcja filmów, serwisów internetowych, czy też szkoleń e-learningowych to projekty złożone składające się z tysięcy podprocesów. W każdy z tych projektów zaangażowanych jest po obu stronach wiele osób, stąd też kluczowe dla powodzenia realizacji danego projektu jest nie tylko nadzorowanie jakości prac, ale również nadzorowanie odpowiedniej ich kolejności.

System B2B wyposażony jest w moduł zapewniający odpowiednie nadzorowanie realizowanych projektów. Moduł ten umożliwia tworzenie harmonogramu prac dla określonego projektu będącego w realizacji, z możliwością zaznaczenia wagi danego zadania. Moduł ten pozwala na przyporządkowanie do poszczególnych zadań osób odpowiedzialnych za ich wykonanie, a także na określanie statusu ich zaawansowania. Moduł pozwala na wskazanie osób odpowiedzialnych za zadania i podzadania, posiada rozbudowany mechanizm automatycznych powiadomień, alertów i komunikatów.

### **Moduł zlecenia, nadzoru i akceptacji prac**

Moduł zlecenia, nadzoru i akceptacji prac służy do komunikacji pomiędzy Spółką i jej Partnerami w zakresie zlecenia nowych projektów oraz akceptacji warunków współpracy, np. określonych należności za wykonaną usługę, czasu realizacji, wymagań szczegółowych itp. Moduł umożliwi Spółce przesyłanie zapytań ofertowych dotyczących realizacji nowych zleceń zawierających opisy projektów, ich wstępną specyfikację, wymagania techniczno-funkcjonalne, wymagania metodyczne, a także proponowany czas realizacji, budżet i inne konieczne do sporządzenia odpowiedniej wyceny materiały.

Moduł zapewnia również funkcje nadzoru nad realizacją poszczególnych zadań danego zlecenia oraz bieżące śledzenie zmian, a także możliwość planowania zadań na przyszłość. Moduł umożliwia również, po zakończeniu wszystkich zadań, porównanie kosztów realizacji z zakładanymi kosztami i rozliczenie realizowanych zleceń. W module tym dla użytkowników systemu B2B dostępna będzie również historia zleceń umożliwiająca podgląd zleceń już zakończonych.

### **Moduł EDI**

Moduł EDI wspiera mechanizm elektronicznej wymiany dokumentów. Jego zadaniem jest automatyzacja dystrybucji i wprowadzanie dystrybucji dokumentów w formie wyłącznie elektronicznej wysyłanych na każdym etapie realizacji określonego przedsięwzięcia biznesowego. Celem modułu EDI jest całkowite zastąpienie w relacjach pomiędzy Emitentem i jego Partnerami obiegu tradycyjnych dokumentów papierowych na rzecz dokumentów elektronicznych. Rezultatem wprowadzenia EDI jest eliminacja konieczności wielokrotnego wprowadzania tych samych danych, a także dokładność i pewność przepływu informacji.

### **Moduł menedżera plików i obiegu dokumentów (DMS)**

Moduł menedżera plików i obiegu dokumentów umożliwia sprawne zarządzanie dokumentami i danymi - umożliwia on dodawanie plików dla poszczególnych projektów i zadań realizowanych projektów. Dodatkowo, w celu wprowadzenia porządku stworzono repozytorium dla plików, które nie są związane z konkretnymi projektami, ale mogą być potrzebne w przyszłości.

### **System komunikacji**

System B2B zapewnia bezpieczne komunikowanie się pomiędzy jego użytkownikami. Na potrzeby integracji systemów stworzono prywatną „chmurę” z dostępem wymagającym certyfikowanego uwierzytelniania. Dostęp ten przewidziany będzie dla zespołu Spółki oraz jej Partnerów. Aplikacja systemu

komunikacji pozwala na komunikację asynchroniczną - wielu użytkowników będzie mogło komunikować się jednocześnie.

### **Moduł podpisu elektronicznego**

Wprowadzony moduł podpisu elektronicznego gwarantuje bezpieczeństwo przekazywania danych – umów, zamówień, faktur, protokołów odbioru itp. Dokumenty opatrzone są podpisem elektronicznym, co uniemożliwi ich późniejszą modyfikację przez osobę nie mającą odpowiednich uprawnień. Wprowadzenie podpisu elektronicznego zostanie wykorzystane w komunikacji przy realizacji procesów biznesowych pomiędzy Spółką i jej Partnerami, dzięki czemu zostanie wyeliminowany tradycyjny obieg dokumentów papierowych.

Spółka stale ulepsza i rozbudowuje również swoją autorską platformę e-learningową langloo.com, która podlega stałej kontroli programistycznej. Regularnie testowane są funkcjonalności systemu oraz dokonywane są aktualizacje treści merytorycznego stanowiącego zawartość platformy i serwisu.

### **9. Obecność na rynku NewConnect**

Od 17 października 2011 r. Langloo.com S.A. notowana jest w Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (nazwa skrócona: LAN).

W dniu 14 października 2011 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., Uchwałą Nr 1290/2011 wyznaczył dzień 17 października 2011 roku dniem pierwszego notowania w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii A, B, C i D spółki Langloo. S.A.

W dniu 11 grudnia 2012 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., Uchwałą Nr 1267/2012 wyznaczył dzień 17 grudnia 2012 roku dniem pierwszego notowania w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii E spółki Langloo.com S.A.

## 9.1 Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu Langloo.com S.A. ze wskazaniem Akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu przedstawia się następująco:

Akcjonariusze Langloo.com SA					
Lp.	Imię i nazwisko/ nazwa Akcjonariusza	Seria akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale	Udział w głosach
1	Michał Wróblewski	A	6.339.337	29,36 %	29,36 %
2	IQ Partners SA*	A	3.580.000	18,52 %	18,52 %
		B	420.000		
3	Polskapresse Sp. z o.o.	E	3.571.428	16,54 %	16,54 %
4	Dariusz Dziurzański	A	1.260.663	5,84 %	5,84 %
5	Pozostali	B	3.580.000	29,74 %	29,74 %
		C	843.320		
		D	2.000.000		
<b>Razem</b>			<b>21.594.748</b>	<b>100 %</b>	<b>100%</b>

\* spółka posiada akcje za pośrednictwem swojej spółki zależnej - Ventures Hub sp. z o.o. (IQ Partners S.A. posiada 100 proc. udziałów w Ventures Hub sp. z o.o).

## 10. Informacje o nabyciu akcji własnych

Spółka nie nabywała własnych akcji.

## 11. Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady)

Spółka nie posiada oddziałów.



## 12. Charakterystyka otoczenia gospodarczego

Sektor informatyczny w Polsce to jeden z najważniejszych i najsilniejszych przemysłów krajowej gospodarki. Tempo wzrostu w branży IT jest bardzo wysokie, a wydatki w tej branży stale rosną. Według raportu Kapsch BusinessCom Polska posiada największy potencjał wzrostu wykorzystania usług informatycznych w Europie Środkowo-Wschodniej. Polska jest dzisiaj jednym z największych zagłębi IT w Europie, zaś przemysł informatyczny będzie w najbliższych latach stale się rozrastał. Wg Raportów Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur branża IT znajduje się najwyżej w rankingach najbardziej innowacyjnych gałęzi polskiej gospodarki i wytwarza 4% krajowego PKB, ma także 3% udziału w zatrudnieniu i 7,5% w całości polskiego eksportu. Istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost inwestycji w sektorze ITC jest dostępność środków unijnych wykorzystywanych dla wdrożeń kolejnych rozwiązań IT. Fundusze w nowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej na lata 2014-2020 pozwalają oczekiwać dalszego wzrostu wydatków na rozwój branży. PMR przewiduje, że w najbliższych latach utrzyma się wzrost wartości rynków IT i do 2018 roku będzie wynosił średni rocznie 4,5 proc.

Średni wskaźnik wzrostu w tej branży wynosi około 7,6%. Według regionalnych badań najwyższy wskaźnik rozwoju jest w Azji (17,3%), a następne w Europie Wschodniej – 16,9 %. Jak wynika z raportu „Wykorzystanie Nowych Technologii w uczeniu”, przygotowanego przez Fundację Obserwatorium Zarządzania, e-learning umacnia swoją pozycję na rynku polskim - firmy coraz częściej sięgają po e-learningowe formy szkoleń, takie jak: webinaria, audio/wideo czy grywalizacja. Firmy coraz częściej decydują się na zastosowanie tego rodzaju szkoleń ze względu na niskie koszty oraz łatwość i szybkość przygotowania i dystrybucji.

## 13. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk

Poniżej przedstawione zostały podstawowe ryzyka związane z działalnością Spółki.

### 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, nakładów 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, co może mieć negatywny wpływ na wyniki osiągane przez Spółkę. Celem ograniczenia wpływu tego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą w Polsce z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Spółki do występujących zmian.

### **Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce**

Na realizację założonych przez Spółkę celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Spółki. Do czynników tych zaliczyć można: politykę rządu; decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej, wpływające na podaż pieniądza, wysokości stóp procentowych i kursów walutowych; podatki; wysokość PKB; poziom inflacji; wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego; stopę bezrobocia, strukturę dochodów ludności itd. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób negatywnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągane przez Spółkę. Celem ograniczenia wpływu tego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Spółki do występujących zmian.

### **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, a tym samym spadek wartości aktywów Spółki. Celem ograniczenia wpływu tego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Spółki do występujących zmian.

### **Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych**

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych

oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Spółkę decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Spółki przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Spółki do występujących zmian.

### **Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń**

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

### **Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w sektorze IT**

Podstawową działalnością Spółki jest tworzenie i dostarczanie treści edukacyjnych, głównie w obszarze nauki języków obcych. Treści tworzone przez Spółkę dostarczane są za pośrednictwem sieci Internet (e-learning), przy wykorzystaniu przez Spółkę multimedialnej platformy e-learningowej. Działalność Spółki oparta jest zatem głównie na sprawności działania innowacyjnego rozwiązania jakim jest e-learning i dedykowana platforma e-learningowa. Istotną charakterystyką branży IT, w której działa Spółka, jest szybkość zachodzących zmian technologicznych, które mają swoje bezpośrednie przełożenie na „żywość” produktów i usług oferowanych na rynku IT. Tempo tych procesów oraz ich zakres powoduje, iż Spółka, aby zachować swoją pozycję rynkową, zmuszona jest do stałej obserwacji rynku pod względem pojawiania się coraz nowszych produktów i usług oraz do stałej obserwacji zaplecza technologicznego branży IT, które wpływać będzie na kierunek rozwoju branży. Opisana płynność i dynamika branży IT niesie ze sobą ryzyko ponoszenia znacznych kosztów związanych z koniecznością obserwacji rynku, najnowszych produktów i usług jak również najnowszych technologii.

### **Ryzyko konieczności ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych**

Intensywny rozwój branży IT oraz zmiany w technologiach stosowanych na rynku edukacji elektronicznej wymagają dla utrzymywania oraz powiększania poziomu sprzedaży dokonywania znaczących inwestycji i ciągłego powiększania oferty edukacyjnej. Jest to związane z charakterystyką branży, dla której właściwe

są szybkie zmiany technologiczne oraz zmienność zapotrzebowania rynku na ofertę edukacyjną. Te zjawiska niosą ze sobą ryzyko konieczności ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych w stosunkowo krótkim okresie czasu.

### **Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Spółki (ryzyko nie osiągnięcia celów strategicznych)**

Z uwagi na fakt, że Spółki działa na rynku, który nie ma długiej historii i jest w dużym stopniu obciążony ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności, Spółka narażona jest na ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych dotyczących m.in. rozwijanych usług i produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie ze strony klientów. Powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych.

### **Ryzyko związane z tworzeniem i wdrożeniem nowych usług i produktów**

Spółka zamierza stale ulepszać oferowane usługi i produkty, jak i dodawać nowe. Rozszerzanie oferty oraz poszerzanie bazy klientów wymaga m.in. wyprzedzania działań konkurencji oraz skutecznego zaspokajania rosnących potrzeb klientów. Wprowadzanie nowatorskich usług i produktów wiąże się ze znacznymi kosztami, ponoszonymi na opracowanie ich koncepcji, wypracowanie, testowanie oraz reklamę. Nie można wykluczyć przypadku, w którym nowatorskie, nowowprowadzone przez Spółki usługi i produkty przyniosą słabsze niż oczekiwane rezultaty ekonomiczne.

Ze względu na obszerność zagadnienia przygotowane przez zespół Spółki materiały nie wyczerpały przy tym tematyki związanej z nauką języka angielskiego, dlatego nadal prowadzone są prace związane z tworzeniem treści edukacyjnych na potrzeby platformy e-learningowej. Sukces platformy e-learningowej Spółki jest uzależniony od przekonania potencjalnych klientów, że oferowane są produkty wysokiej jakości, o dużej skuteczności edukacyjnej. W związku z tym produkty Spółki muszą posiadać wysoką wartość merytoryczną oraz zapewniać odpowiednią funkcjonalność techniczną. Dzięki temu bowiem produkty te będą spełniać wymagania użytkowników dotyczące osiąganych przez nich postępów w nauce, a to pozwoli pozyskać zaufanie i zbudować wizerunek wiarygodnego partnera na rynku zdalnej edukacji. W związku z powyższym działalność Spółki obciążona jest w szczególności, ale nie wyłącznie, poniższymi czynnikami ryzyka:

- ryzyko nie dotarcia w odpowiednim czasie do odpowiednio licznej grupy potencjalnych klientów (użytkowników) zainteresowanych nauką języków obcych i tym samym ryzyko braku odpowiedniego stopnia znajomości i rozpoznawalności na rynku usług i produktów Spółki .
- ryzyko niemożliwości reagowania w odpowiednio krótkim czasie na pojawiające się przeszkody związane z przygotowaniem i wdrożeniem kolejnych, dedykowanych dla poszczególnych grup klientów kursów językowych, co w efekcie skutkować może spadkiem atrakcyjności oferty Spółki;

Spółka stara się ograniczać powyższe ryzyka poprzez:

- wnikliwe rozpoznanie rynku przed podjęciem decyzji dotyczącej przygotowania nowych specjalistycznych kursów językowych;
- przeprowadzanie wieloetapowych testów poszczególnych funkcjonalności platformy e-learningowej oraz poszczególnych kursów, pozwalających stworzyć efektywnie działający mechanizm edukacyjny, a w toku testów wykluczyć rozwiązania niespełniające założeń;
- oferowanie wielu różnorodnych kursów językowych, przeznaczonych zarówno do nauki generalnej języków obcych, jak i do nauki specjalistycznego języka obcego stosowanego w danej branży, a także do nauki poszczególnych zagadnień z zakresu wybranego języka obcego - oferta Spółki zapewnia dużą dywersyfikację klientów;
- prowadzenie ciągłych prac rozwojowych mających na celu udoskonalanie posiadanej metody edukacyjnej, a także tworzenie nowych, coraz bardziej skutecznych i przyjaznych użytkownikom metod nauki zdalnej;
- możliwie najszybsze reagowanie na pojawiające się problemy w działaniu platformy e-learningowej poprzez wprowadzanie poprawek i ulepszeń;
- inwestowanie w reklamę usług i produktów Spółki oraz działania public relations mające na celu stworzenie rozpoznawalnego na rynku wizerunku Spółki i jego oferty;
- elastyczne reagowanie na wszelkie propozycje usprawnień napływające od użytkowników platformy e-learningowej.

## Ryzyko dystrybucji

Spółka ma świadomość, że dystrybucja produktów i usług elektronicznych w samych mediach elektronicznych może nie przynieść dostatecznie dobrych rezultatów (oferta może nie trafić do wszystkich zainteresowanych odbiorców przyzwyczajonych do stosowania metod tradycyjnych, np. nauka języka z podręczników). Z tego względu Spółka podejmuje szeroko zakrojone działania mające

na celu pozyskiwaniu partnerów pochodzących z mediów tradycyjnych (np. prasa), którzy to poprzez swoją działalność informacyjną dotrą z przekazem dotyczącym oferty Spółki do szerokiej grupy potencjalnych klientów Spółki.

### **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Każdy rynek działalności edukacyjnej w Polsce narażony jest na wpływ czynników sezonowych. Szczególnie okres wakacyjny, a także okres ferii zimowych, znacznie zmniejsza zainteresowanie użytkowników wszelką formą edukacji. Spółka jest świadoma tego zagrożenia i w tych słabszych okresach sprzedażowych prowadzi będzie szerokie akcje promocyjne związane z tworzeniem i oferowaniem nowej oferty dedykowanej (np. językowe kursy wakacyjne), a także prowadzi będzie elastyczną, atrakcyjną dla nowych użytkowników politykę rabatową. Tego typu działania powinny w znacznym stopniu zniwelować efekt sezonowości w sprzedaży oferty edukacyjnej Spółki.

### **Ryzyko związane z obsługą techniczną platformy e-learningowej**

Działania Spółki skoncentrowane są na oferowaniu możliwie maksymalnie skutecznej i przyjaznej użytkownikom platformy e-learningowej, a także pełnej, odpowiadającej na potrzeby rynku oferty kursów językowych. Po wdrożeniu platformy Spółka jest w ciągłym kontakcie z jej użytkownikami, których wartościowe sugestie na temat zmian funkcjonalności i wyglądu interfejsu użytkownika platformy są na bieżąco uwzględniane. Sam dostęp do platformy e-learningowej nie wymaga żadnej specjalistycznej wiedzy informatycznej, ponieważ jest ona dostępna poprzez popularne przeglądarki internetowe. Istnieje jednak ryzyko związane z przejściowym lub trwałym uszkodzeniem serwerów, na których zainstalowana jest platforma e-learningowa. Może to spowodować ograniczenie, a nawet przerwanie działania platformy. Celem ograniczenia powyższego ryzyka Spółka korzysta z usług dużych firm hostingowych, co w zasadzie wyklucza ryzyko związane z przejściowym lub trwałym uszkodzeniem serwerów czy platformy e-learningowej, a także utraty danych poszczególnych użytkowników platformy. Dodatkowo prowadzony jest ciągły monitoring oraz zabezpieczanie danych związanych z prowadzoną na platformie działalnością. Pozwala to, nawet w przypadku całkowitej awarii, na stosunkowo szybkie odtworzenie danych i infrastruktury w tym samym lub zapasowym centrum danych.

### **Ryzyko związane z wykorzystaniem sieci Internet w działalności**

Ponieważ połączenia internetowe pomiędzy Spółką a użytkownikami platformy e-learningowej podczas samego procesu nauki nie są wymagane w znacznej większości przypadków (poza przypadkiem korzystania z dodatkowej funkcji: Osobista opieka zdalnego nauczyciela), to ryzyko przerwania takiego połączenia, a tym samym ograniczenia wykonywania usług edukacyjnych nie jest duże. Spółka będzie starała się przeciwdziałać temu nawet niewielkiemu ryzyku poprzez wynajmowanie serwerów i infrastruktury sieciowej w renomowanych centrach danych, posiadających wielokrotnie dublowane łącza do sieci Internet, pochodzące od różnych dostawców.

### **Ryzyko związane z bezpieczeństwem internetowym oraz ochroną danych osobowych**

Działalność Spółki opiera się m.in. na wykorzystaniu infrastruktury teleinformatycznej, 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 ustawą lub roszczeniami osób poszkodowanych. Spółka stara się stosować wszelkie dostępne systemy ochrony przed włamaniami do jego systemu.

### **Ryzyko związane ze współpracą z podwykonawcami**

Spółka świadcząc usługi często opiera się na współpracy z podwykonawcami. Zawierając umowy z podwykonawcami Spółka stara się zapewnić najdalej idące bezpieczeństwo procesu poprzez odpowiedni, poprzedzony analizą i weryfikacją referencji dobór podwykonawców. Istnieje jednak ryzyko nienależytego wywiązania się z umowy przez podwykonawców oraz ryzyko awarii bądź niezgodnego z umową sposobu funkcjonowania infrastruktury technologicznej podwykonawcy, co może odbić się na jakości świadczonej usługi, a w konsekwencji spowodować utratę zaufania kontrahentów do Spółki.

### **Ryzyko utraty i trudności w pozyskaniu kluczowych pracowników**

Istotnym elementem dla działalności Spółki oraz jego pozycji rynkowej jest w szczególności skompletowanie i utrzymanie odpowiedniej kadry zarządzającej oraz kluczowych pracowników dysponujących specjalistyczną wiedzą, doświadczeniem i zrozumieniem dla tak specyficznego sektora gospodarki jak branża IT i branża edukacyjna. Biorąc pod uwagę dużą rywalizację na rynku usług IT i edukacyjnych istnieje ryzyko trudności w skompletowaniu, a następnie utraty poszczególnych członków kadry zarządzającej lub kluczowych pracowników poprzez ich przejście do spółek konkurencyjnych, co z kolei może skutkować trudnościami w prowadzeniu przez Spółkę bieżącej działalności a nawet, doprowadzić do naruszenia pozycji rynkowej Spółki. Spółka stara się ograniczać powyższe ryzyka poprzez organizację szkoleń oraz rozwój wewnętrznego public relations w celu stworzenia silnej więzi i identyfikacji pracowników z organizacją. Koniecznym może okazać się także podniesienie poziomu wynagrodzeń kluczowych pracowników Spółki.

### **Ryzyko pojawienia się konkurencji (w tym zagranicznej)**

Rynek sprzedaży edukacyjnych kursów językowych dostępnych poprzez platformy e-learningowe w sieci Internet to obecnie jeden z najbardziej dynamicznie rozwijających się segmentów e-learningu. Stały wzrost liczby osób posiadających dostęp do sieci Internet, wsparty systemowymi rozwiązaniami zapisanymi w Strategii Lizbońskiej, przyciąga nowe podmioty rozpoczynające działalność na rynku, na którym działa Spółka. Spółka nie ma wpływu na działania podejmowane przez konkurencję, może jednak budować swoją dotychczasową pozycję na rynku dzięki doskonałej znajomości rynku i umiejętnemu rozpoznawaniu jego potrzeb, a także współpracy ze znanymi partnerami ze świata mediów.

### **Ryzyko wahań cen akcji oraz niedostatecznej płynności akcji**


Ceny papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym Systemie Obrotu mogą podlegać znaczącym wahaniom, w zależności od kształtowania się relacji podaży i popytu. Relacje te zależą od wielu złożonych czynników, w tym w szczególności od niemożliwych do przewidzenia decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez poszczególnych inwestorów. Wiele czynników wpływających na ceny papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym Systemie Obrotu jest niezależnych od sytuacji i działań



Spółki. Przewidzenie kierunku wahań cen papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym Systemie Obrotu, tak w krótkim, jak i w długim terminie, jest przy tym bardzo trudne. Jednocześnie papiery wartościowe notowane w Alternatywnym Systemie Obrotu cechują się mniejszą płynnością w stosunku do papierów wartościowych notowanych na rynku regulowanym. W celu utrzymania płynności obrotu swoimi papierami wartościowymi współpracuje z animatorem NewConnect.

W związku z powyższym istnieje ryzyko, że posiadacz akcji Spółki nie będzie mógł sprzedać ich w wybranych przez siebie terminie lub ilości albo po oczekiwanej przez siebie cenie. W skrajnym przypadku istnieje ryzyko poniesienia strat na skutek sprzedaży akcji po cenie niższej od ceny ich nabycia. Podobnie istnieje ryzyko, że osoba zainteresowana nabyciem papierów wartościowych Spółki w ramach transakcji zawartej w Alternatywnym Systemie Obrotu może nie mieć możliwości zakupu tych papierów w wybranych przez siebie terminie lub ilości albo po oczekiwanej przez siebie cenie. Należy podkreślić, iż ryzyko inwestowania w papiery wartościowe notowane w Alternatywnym Systemie Obrotu jest znacznie większe od ryzyka związanego z inwestycjami na rynku regulowanym, w papiery skarbowe czy też w jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych stabilnego wzrostu lub zrównoważonych.

Warszawa, dn. 31.05.2016 roku



Michał Wróblewski  
Prezes Zarządu



Dariusz Dziurzański  
Wiceprezes Zarządu



Aneta Woźniak  
Członek Zarządu