



ACREBIT

ACREBIT S.A.

Raport roczny 2015

Warszawa, dnia 03 czerwca 2016 roku

Spis treści

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE	3
2. PISMO ZARZĄDU	4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE ZA ROK 2015	5
4. ROCZNE SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA ROK 2015	5
5. SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI ACREBIT S.A W ROKU 2015	5
6. OPINIA I RAPORT PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	21
7. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	21

1. Podstawowe informacje o spółce

Emitent:

Acrebit S.A. z siedzibą w Warszawie

ul. Odrowąża 15

03-310 Warszawa

tel.: +48 22 612 00 58

fax: + 48 22 814 57 16

internet: www.Acrebit.pl

e-mail: Acrebit@Acrebit.pl

Zarząd:

Michał Przyłęcki - Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza:

Małgorzata Wójcik - Członek Rady Nadzorczej

Małgorzata Zawadzka - Członek Rady Nadzorczej

Robert Kyc - Członek Rady Nadzorczej

Andrzej Komórek - Członek Rady Nadzorczej

Grzegorz Klimaszewski - Członek Rady Nadzorczej

Autoryzowany Doradca:

EBC Solicitors S.A.

2. Pismo zarządu

Szanowni Akcjonariusze!

Z prawdziwą przyjemnością przedstawiam Państwu raport za rok 2015. To był kolejny dobry rok, w trakcie którego udało się wiele osiągnąć. Dynamiczny rozwój był możliwy wyłącznie wspaniałemu zespołowi – i dzięki temu zespołowi z optymizmem patrzymy w przyszłość.

Acrebit kontynuuje prace nad rozwojem produktów własnych, które w ocenie zarządu stanowią kluczowy czynnik rozwoju spółki w przyszłości.

Potwierdzeniem tego są otrzymane nagrody:

- IT Future Expo
- Diament Forbesa
- Certyfikat jakości usług IT
- Turbiny Polskiej Gospodarki



Prezes Zarządu

Michał Przyłęcki



LIDER IT 2015
w kategorii
ERP TRENDS
ACREBIT S.A.



3. Wybrane dane finansowe za rok 2015

	w tys. zł	w tys. EUR		
	4 kwartały narastająco okres od 2015- 01-01 do 2015-12-31	4 kwartały narastająco okres od 2014- 01-01 do 2014-12-31	4 kwartały narastająco okres od 2015- 01-01 do 2015-12-31	4 kwartały narastająco okres od 2014- 01-01 do 2014-12-31
Przychody ze sprzedaży	5 861	7102	1 375	1 666
Zysk (strata) ze sprzedaży	504	447	118	105
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	238	412	56	97
Zysk (strata) brutto	579	665	136	156
Zysk (strata) netto	473	566	111	133
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-3	482	-1	113
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	187	-923	44	-217
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-6	0	-1	0
Przepływy pieniężne netto razem	178	-441	42	-103
Aktywa razem	4 434	4 820	1 040	1 131
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 192	2029	280	476
Kapitał (fundusz) akcyjny	278	278	65	65
Kapitał własny	3 242	2791	761	655

Powyższe dane finansowe za lata 2014 i 2015 zostały przeliczone na EUR według średniego kursu ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski na dzień 31.12.2014 i 31.12.2015 roku i wynoszącego:

31.12.2014	4,2623 PLN za 1 EUR
31.12.2015	4,2615 PLN za 1 EUR

4. Roczne sprawozdanie finansowe za rok 2015

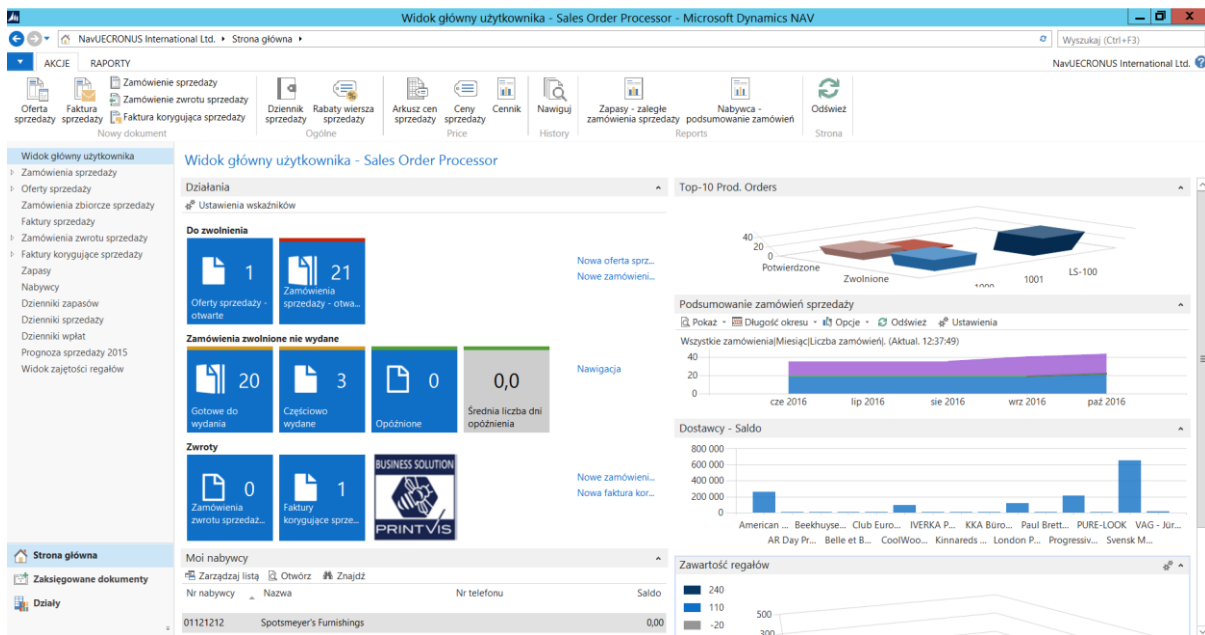
Roczne sprawozdanie finansowe stanowi załącznik do niniejszego raportu.

5. Sprawozdanie Zarządu z działalności Acrebit S.A w roku 2015

W roku 2015 Spółka prowadziła normalną działalność operacyjną, obsługując dotychczasową bazę klientów, a także pozyskując nowe kontrakty. Zainteresowanie ofertą spółki, liczba pozyskanych kontraktów oraz wzrost rentowności wydają się potwierdzać słuszność strategii rozwoju spółki.

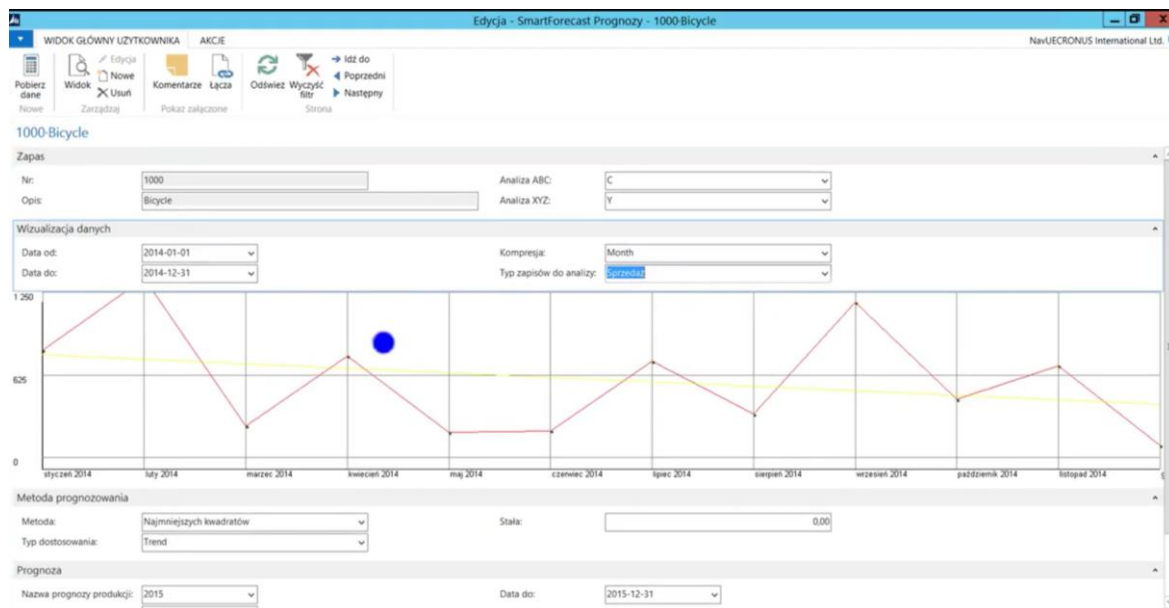
W trakcie roku spółka wprowadziła do sprzedaży nowe produkty własne:

- **polska wersja MS Dynamics NAV 2016** w niecały miesiąc po jego światowej premierze wraz z dodatkowymi modułami rozszerzającymi funkcjonalność: E-logistic i Tools. Polska wersja MS Dynamics NAV 2016 to system klasy ERP w pełni przystosowany do pracy w polskim otoczeniu prawnym (zgodność z ustawą o rachunkowości, polska warstwa językowa).



- moduł prognozowania sprzedaży Smart Forecast

Istotą funkcjonalności prognozowania w systemie jest bezpośrednia dostępność danych, wykorzystanie popularnych metod statystycznych jak również sztucznej inteligencji w postaci sieci neuronowych oraz możliwość automatycznego wygenerowania zapotrzebowania na podstawie opracowanej prognozy. System zintegrowany przetwarza dane o zapasach pochodzące z różnych modułów: magazynu, sprzedaży, zakupów, marketingu. Dzięki temu ma pełny obraz historii związanej z zapasem. Ponadto zmiany wprowadzane w innych, niż samo planowanie, obszarach systemu są automatycznie uwzględniane przy tworzeniu kolejnej prognozy.



Algorytmy prognozowania sprzedaży uwzględniają historyczne dane dotyczące wielkości sprzedaży poszczególnych zapasów w minionych okresach, a także informacje zawarte w systemie dotyczące promocji, kampanii marketingowych oraz wielkości cen. Jeśli dysponujemy dodatkowymi danymi, np. prognozami zakupu od nabywcy, możemy zasilić nimi system. Algorytmy prognozujące wykrywają w danych trendy, sezonowość, zdarzenia kalendarzowe (np. święta). Przy pomocy metod statystycznych wskazują planowaną sprzedaż w przyszłych okresach.

Metody prognozowania, z których można skorzystać przy budowaniu prognozy to m.in.:

- Prosta regresja liniowa - jest przykładem prognozy przyczynowej, w której poszukuje się związku lub przyczyny, jakie można wykorzystać w prognozie. Pozwala określić ilościową zależność popytu od jednej lub większej liczby zmiennych ekonomicznych.
- Metoda najmniejszych kwadratów - ma na celu wyznaczenie linii regresji, linii trendu dla zebranych danych.
- Metoda średniej ruchomej prostej - zwana również metodą średniej kroczącej, jest jedną z metod prognostycznych dotyczącą analizy szeregów czasowych bez tendencji. Metoda ta polega na tym, iż uśredniamy wartości z ubiegłych okresów (np. dwóch lub trzech). Tak otrzymany wynik jest prognozą na kolejny okres.
- Metoda średniej ruchomej ważonej - jest także jedną z metod prognostycznych dotyczącą analizy szeregów czasowych bez tendencji, Stosowana jest przy stałym poziomie zjawiska i znacznych wahaniami przypadkowych.
- Metoda wykładniczej średniej kroczącej - jest odmianą średniej ważonej, w której znaczenie coraz bardziej odległych w czasie okresów maleje w sposób wykładniczy.
- Metoda wygładzania wykładniczego - metoda obróbki szeregu czasowego zmniejszająca jego wariancję za pomocą ważonej średniej ruchomej z przeszłych wartości, o wagach malejących wykładniczo wraz z odległością w czasie. Stosowana do prostego usuwania szumu, lub wizualizacji różnych danych. Jest również przydatna w prognozowaniu szeregów czasowych o niewielkim stosunku sygnału do szumu, szczególnie niemających wyraźnego trendu i wahań sezonowych.

Rozpoczęliśmy profesjonalną działalność szkoleniową, co poszerzyło naszą ofertę usług. Organizowaliśmy konferencje i uczestniczyliśmy aktywnie w targach i spotkaniach branżowych przedstawiając oferowane przez nas rozwiązania. Budujemy także bazę

wiedzy oraz najlepszych praktyk, która będzie merytorycznym wkładem w Portal Klienta, który planujemy uruchomić w tym roku.



Rozwiązania te oraz wysoka jakość świadczonych usług pozwoliły otrzymać nagrody:



Diament Forbes

Znaleźliśmy się na 15 pozycji w rankingu najszybciej zwiększających swoją wartość firm z sektora MSP w województwie mazowieckim.

IT Future

Podczas Targów innowacyjnych technologii informatycznych – IT Future Expo przeprowadzono konkurs – Liderzy IT 2015. Już po raz drugi spośród firm związanych z branżą informatyczną i nowymi technologiami wyłonione zostały najlepsze i najbardziej innowacyjne rozwiązania, produkty oraz usługi technologiczne w branży IT.



Miło jest nam zakomunikować, że zwyciężyliśmy i otrzymaliśmy tytuł oraz statuetkę Lider IT w kategorii „ERP Trends – systemy planowania zasobów przedsiębiorstwa”.



W kategorii „Industry Dedicated IT Solutions – informatyczne rozwiązania branżowe” – rozwiązanie dedykowane branży produkcyjnej - PrintVis otrzymało nominację i zajęło pierwsze miejsce w internetowym głosowaniu użytkowników.

Turbiny Polskiej Gospodarki

Otrzymaliśmy miano Turbiny polskiej gospodarki oraz znaleźliśmy się na 18 pozycji w rankingu 200 najbardziej dynamicznych firm z sektora MSP "Turbiny Polskiej Gospodarki" Gazety Finansowej

a. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Autorskie moduły Acrebit S.A. (NAV 2016 PL, E-Logistic, Tools, Smart Forecast) będące rozszerzeniami MS Dynamics NAV 2016 zdobyły najwyższy standard Microsoft Corporation dla rozwoju rozwiązań partnerskich – Certyfikat Microsoft Dynamics (Certified for Microsoft Dynamics). Certyfikat ten jest znaczącym krokiem mającym wpływ na podniesienie standardu rozwoju oprogramowania dla zastosowań w poszczególnych branżach biznesu. Uzyskanie certyfikatu oznacza, że rozwiązania są:

- Wysokiej jakości,
- Zaprojektowane tak, aby spełniać indywidualne potrzeby biznesu i przemysłu,
- Kompatybilne z Microsoft Dynamics,
- Używane i polecane przez inne firmy,
- Profesjonalnie wdrażane i systematycznie wspierane.

Tylko niecałe 2% rozwiązań partnerów dla MS Dynamics NAV na całym świecie posiada taki certyfikat.

Niezależne i rygorystyczne testy na integrację rozwiązań z Microsoft Dynamics zostały przeprowadzone za pomocą usługi VeriTest, firmy Lionbridge. Acrebit S.A. zdobył również oznaczenie Microsoft Certified Partner z kompetencją ISV (Independent Software Vendor).

„Poprzez wysokie wymagania, jakie stawiamy certyfikowanym rozwiązaniom możemy stwierdzić, że oprogramowanie to spełnia nasze najwyższe standardy, jednocześnie zapewniamy klientom Microsoft, że certyfikowane rozwiązania współpracują z produktami Microsoft Dynamics” – powiedział Doug Kennedy, Zastępca Prezesa Microsoft Dynamics Partners. „Microsoft gratuluje firmie Acrebit S.A. wyników testów oprogramowania i życzy powodzenia w zdobywaniu kolejnych certyfikatów dla Microsoft Dynamics.”

Certyfikowane zostały następujące rozwiązania:

1. **NAV PL Functionality** - Polska funkcjonalność – rozwiązanie gwarantujące zgodność systemu z ustawą o rachunkowości oraz ustawą o podatku od towarów i usług, a także polskojęzyczny interfejs oraz szereg dostosowań poprawiających ergonomię pracy,

2. **E-logistics** - Integracja systemu NAV 2016 PL z zewnętrznymi systemami logistycznymi przewoźników takich jak InPost, Poczta Polska, DPD, DB Schenker, DHL, GLS i innymi. Włączenie modułu integracji z systemami logistycznymi pozwala zmniejszyć nakład pracy użytkownika związany z procesem wysyłki towaru, a zarazem ryzyko popełnienia błędów. Moduł umożliwia wygenerowanie listu przewozowego do określonego przewoźnika, zamówienie kuriera, pobranie potrzebnych dokumentów, a także śledzenie przesyłki bezpośrednio z systemu NAV.

3. **Funkcjonalności/Tools'y:**

- Interfejsy bankowe – moduł Interfejsy bankowe umożliwia zarządzanie informacjami o operacjach bankowych z poziomu systemu NAV – import wyciągów, export płatności, automatyczne rozliczanie płatności, itp.
- Import średnich kursów walut – moduł zawiera funkcjonalność umożliwiającą pobieranie kursów walut NBP bezpośrednio z poziomu systemu NAV za pośrednictwem pliku XML.
- E-deklaracje – funkcjonalność e-deklaracji służy do generowania i wysyłania wypełnionych, elektronicznych deklaracji podatkowych do Urzędu Skarbowego za pomocą kilku kliknięć z poziomu systemu NAV.
- E-faktury, e-korekty – za pomocą modułu e-faktury i e-korekty użytkownik może wysłać zaksięgowaną fakturę sprzedaży bądź fakturę korygującą sprzedaży do klienta drogą elektroniczną.
- Dokumenty magazynowe – za pomocą modułu Dokumenty magazynowe użytkownik może zarządzać grupami dokumentów magazynowych, posiada szybki dostęp do informacji o statusie dokumentów oraz osób za nie odpowiedzialnych.

b. Przewidywany rozwój spółki

Spółka nadal zamierza dostarczać wysokiej jakości rozwiązania informatyczne dla przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości, branży i specyfiki. Koncentrujemy się na wdrażaniu systemów ERP (opartych głównie o MS Dynamics NAV), systemów CRM (opartych głównie o MS Dynamics CRM).

Systemy te są oferowane zarówno w modelu tradycyjnym (sprzedaż licencji) jak również w modelu SaaS (software as a service) – czyli wynajmu aplikacji. Spółka podejmuje mające na celu poszerzenie działalności poprzez pozyskanie nowych klientów, wejście na nowe rynki, budowanie nowych kompetencji i rozwój własnych produktów.

Emitent wciąż intensywnie inwestuje w rozwój własnych produktów – zamierza ciągle ulepszać oferowane produkty i usługi, jak i dodawać nowe, w tym w segmentach w których nie zgromadził znacznego doświadczenia lub są na wczesnym etapie rozwoju. Poszerzanie bazy klientów wymaga między innymi wyprzedzania działań konkurencji oraz

skutecznego zaspokajania rosnących potrzeb klientów. Wprowadzanie nowatorskich rozwiązań wiąże się ze znacznymi kosztami, ponoszonymi na opracowanie ich koncepcji, wypracowanie, testowanie oraz wprowadzenie do sprzedaży. Jednak własne rozwiązania budują przewagę konkurencyjną, w dłuższym okresie pozwalają osiągnąć znacznie lepsze marże i mogą znacząco poprawić wielkość przychodów. Kolejne rozwiązania spółki powinny trafić do sprzedaży do końca 2016 roku.

c. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 277 500 złotych i dzieli się na 2 775 000 akcji o wartości nominalnej 0,10 złoty każda tj.:

- 1500000 akcji zwykłych na okaziciela serii A,
- 150000 akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- 1125000 akcji zwykłych na okaziciela serii C,

Kapitał własny wzrósł w stosunku do okresu analogicznego o ponad 16 % i wynosi 3 242 tys. zł wobec 2 791 tys. zł w roku poprzednim.

Przychody ze sprzedaży wygenerowane w okresie 2015 roku wyniosły łącznie prawie 6 mln zł, a zysk netto w wysokości 473 000 zł, co przy niższych przychodach oznacza wyższą rentowność niż w roku poprzednim. Dodatkowo na zysk wpływ miały założone rezerwy w wysokości 250 000 zł.

W opinii Zarządu Spółki obecna sytuacja finansowa pozwala na realizowanie założonej strategii.

d. Informacje o nabyciu akcji własnych

Emitent posiada 10852 akcji (10000 na dzień 31 grudnia 2015 r.) , stanowiących 0,39 proc. udziału w kapitale zakładowym Emitenta, uprawniających do wykonywania 0,39 proc. głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta oraz stanowiących 0,39 proc. udziału w ogóle głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

e. Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady)

Spółka nie posiada oddziałów.

f. Obecność na ASO NewConnect

Od dnia 29 sierpnia 2011 r. Acrebit S.A. notowana jest w Alternatywnym Systemie obrotu NewConnect, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

g. Instrumenty finansowe

Spółka posiada obligacje i akcje. W przypadku obligacji mamy do czynienia z ryzykiem zmiany stopy procentowej, niewypłacalności obligatoriusza, zaś w przypadku akcji z możliwością zmiany ceny.

h. Czynniki ryzyka

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

Sytuacja gospodarcza w Polsce ma znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta. 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 Emitenta. W przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej w Polsce ze względu na czynniki zarówno wewnętrzne, jak również zewnętrzne, może nastąpić pogorszenie wyników i sytuacji finansowej Emitenta, co może mieć negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą w Polsce z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Emitenta. 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 niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta 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 Emitenta 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 Emitenta, a tym samym spadek wartości aktywów Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko niestabilnego otoczenia prawnego sektora IT

Sektor IT, w którym działa Emitent podlega nieustannym zmianom, związanym z ciągłymi zmianami i rozwojem technologii. Odpowiednim zmianom podlega też prawo regulujące

działalność w obszarze IT. Przy jednoczesnej niskiej jakości prac legislacyjnych w Polsce, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Emitenta mogą być szybkie i nieprzemyślane zmiany w przepisach regulujących działalność w obszarze IT. Może to wpływać na bieżącą działalność i rynkową pozycję Emitenta, szczególnie w skutek niejasności, co do uwarunkowań prawnych, a także poprzez generowanie znaczących kosztów w celu dostosowania się do nowo wprowadzanych regulacji. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych dla sektora IT przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

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

Ryzyko zmian przepisów międzynarodowych

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

Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń

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

Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w sektorze IT

Działalność Emitenta oparta jest na wdrażaniu systemów ERP (opartych głównie o MS Dynamics NAV) systemów CRM (opartych głównie o MS Dynamics CRM oraz IBM Lotus Notes). Systemy te są oferowane zarówno w modelu tradycyjnym (sprzedaż licencji) jak również w modelu SaaS (software as a service) – czyli wynajmu aplikacji. Istotną charakterystyką branży IT, w której działa Emitent, 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 Emitent, aby zachować swoją pozycję rynkową zmuszony jest do stałej obserwacji rynku pod względem pojawiania się coraz nowszych produktów i usług oraz do stałej obserwacji zaplecza technologicznego branży IT, które wpłynie 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 wymaga dla utrzymania oraz powiększania poziomu sprzedaży dokonywania 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 okresie czasu.

Ryzyko związane z tworzeniem nowych usług i produktów oraz pozyskiwaniem nowych kontraktów

Emitent zamierza ciągle ulepszać oferowane usługi i produkty, jak i dodawać nowe, w tym w segmentach, w których dotąd nie zgromadził znacznego doświadczenia lub które są w początkowej fazie rozwoju. Poszerzanie bazy klientów wymaga m.in. wyprzedzania działań konkurencji oraz skutecznego zaspokajania rosnących potrzeb klientów. Wprowadzanie nowatorskich usług wiąże się ze znacznymi kosztami, ponoszonymi na opracowanie ich koncepcji, wypracowanie, testowanie oraz reklamę. Nie można wykluczyć przypadku, w którym nowatorskie, nowowprowadzone przez Emitenta usługi i produkty przyniosą słabsze niż oczekiwane rezultaty ekonomiczne.

Ryzyko konkurencji

Emitent spotyka się z konkurencją na rynku, a działalność podmiotów konkurencyjnych może spowodować pewne ryzyko dla Emitenta. Istotną konkurencją dla Emitenta są firmy oferujące systemy ERP - SAP, IFS, BPSC oraz inni partnerzy Microsoft, oferujący system Microsoft Dynamics AX I NAV. Coraz większa konkurencja pojawia się ze strony rozwiązań chmurowych – często o ograniczonej funkcjonalności ale bardzo atrakcyjnych cenowo. Dla zapewnienia sobie ochrony przez niekorzystnymi skutkami działania otoczenia konkurencyjnego Emitent podjął skupił się na wyspecjalizowaniu się w wybranych branżach – w szczególności w poligrafii, i w tym obszarze spółka wypracowała istotną przewagę konkurencyjną, pozwalającą na skuteczne rywalizowanie o zlecenia nawet z bardzo istotnymi konkurentami. Jednocześnie Emitent w coraz szerszym stopniu udostępnia własne rozwiązania w modelu SaaS i w chmurze.

Ryzyko związane z wahaniami przychodów o charakterze sezonowym

W działalności Emitenta można stwierdzić pewne wahania przychodów z realizacji kontraktów o charakterze sezonowym. Typowym dla działalności Emitenta jest, iż zyski z realizacji kontraktów w I i II kwartale każdego roku obrotowego były nieznaczne bądź nawet ujemne. Największą zyskowość natomiast Emitent odnotowuje w III i IV kwartale – wówczas to generuje największe przychody ze sprzedaży swoich usług i produktów. Rozbudowa usług związanych z modelem SaaS pozwala w coraz większym stopniu ograniczyć sezonowość przychodów.

Ryzyko związane z realizacją strategii i prognoz finansowych Emitenta

Efektywność działania, mierzona wielkością zysków i poziomem rentowności, zależy od zdolności Emitenta do określenia i realizowania strategii, która będzie skuteczna w długim horyzoncie czasowym. Ewentualne podjęcie nietrafionych decyzji, wynikających z dokonania niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolność przystosowania się Spółki do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych oznaczać może nieprzewidziane, negatywne skutki finansowe.

W celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia takiego zagrożenia prowadzona jest ciągła bieżąca analiza wszystkich czynników mających wpływ na realizację przyjętej strategii tak, aby możliwe było jak najbardziej precyzyjne określenie kierunku i charakteru zmian otoczenia rynkowego, a co za tym idzie – dostosowania strategii do tych zmian. Wsparciem dla tego procesu są wdrożone w Spółce narzędzia do sprawozdawczości zarządczej, pozwalające na bieżąco monitorować realizację założonych celów strategicznych. Działania te mają za zadanie realizację założonych prognoz finansowych Emitenta.

Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Emitenta (ryzyko nie osiągnięcia celów strategicznych)

Z uwagi na fakt, że Emitent działa na rynku, który nie ma długiej historii i jest w dużym stopniu obciążony ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności, Emitent narażony 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 bezpieczeństwem internetowym oraz ochroną danych osobowych

Działalność Emitenta 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 Emitenta. Z kolei kradzież

lub udostępnienie danych niezgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych może skutkować karami przewidzianymi ustawą lub roszczeniami osób poszkodowanych. Emitent stara się stosować wszelkie dostępne systemy ochrony przed włamaniami do jego systemu.

Ryzyko związane z uzależnieniem od osób zajmujących kluczowe stanowiska, możliwością utraty kluczowych członków kierownictwa i trudności związane z pozyskaniem nowej, wykwalifikowanej kadry zarządzającej

Na działalność Emitenta istotny wpływ wywiera zaangażowanie kierownictwa, jak i kluczowych pracowników. Wiedza oraz doświadczenie Zarządu Spółki oraz pracowników wyższego szczebla miały pozytywny wpływ na dynamiczny wzrost skali prowadzonej działalności w poprzednich latach, jak również przyczyniają się do skuteczności długoterminowej strategii rozwoju. Uzależnienie od osób zajmujących kluczowe stanowiska, lub ich utrata mogłyby w krótkim okresie spowodować pogorszenie jakości i terminowości świadczonych usług. W przypadku utrzymania się takiego stanu w średnim i dłuższym okresie mogłoby to skutkować obniżeniem planowanych zysków Emitenta.

i. Informacje na temat stosowania ładu korporacyjnego

W roku 2015 Emitent przestrzegał część zasad Ładu Korporacyjnego, opisanych w dokumencie „Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect”:

PKT	Dobra praktyka	OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU	UWAGI
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, umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK	Spółka stosuje wszystkie zapisy tego punktu z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia przez Internet, rejestracji przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W opinii Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przez Internet są niewspółmierne do ewentualnych korzyści z tego wynikających.
2	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	
3	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:		

3.1	Podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa)	TAK	
3.2	Opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	TAK	
3.3	Opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na rynku,	TAK	
3.4	Życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
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,	TAK	
3.6	Dokumenty korporacyjne spółki	TAK	
3.7	Zarys planów strategicznych spółki,	TAK	
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),	NIE	
3.9	Strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
3.10	Dane oraz kontakt z do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakt z mediami,	TAK	
3.11	(skreślony)	-	
3.12	Opublikowane raporty bieżące i okresowe	TAK	
3.13	Kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
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 zamieszczone w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
3.15	(skreślony)	-	
3.16	Pytania dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	NIE	Spółka uważa, iż publikacja pytań mogłaby naruszyć interesy akcjonariuszy.
3.17	Informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
3.1	Informację o przerwie w obradach walnego	TAK	

8	zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,		
3.1 9	Informacje 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,	TAK	
3.2 0	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
3.2 1	Dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
3.2 2	(skreślony)	-	
	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.	TAK	
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.	TAK	
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 się na stronie www.GPWInfoStrefa.pl	NIE	Spółka nie wykorzystuje obecnie indywidualnej sekcji relacji inwestorskich znajdującą się na stronie www.GPWInfoStrefa.pl , jednakże zapewnia wystarczający dostęp do informacji poprzez prowadzenie działu „Relacje Inwestorskie” na stronie www.acrebit.pl
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 kontakt z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	
7	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie	TAK	

	powiadomi o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.		
8	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	
9	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
9.1	Informacje na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	NIE	Kwestia wynagrodzeń członków zarządu oraz członków rady nadzorczej jest informacją poufną. Emitent bez zgody członków organów spółki nie będzie publikował takich informacji.
9.2	Informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie	NIE	Kwestia wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy jest informacją poufną zawartą w umowie. Emitent nie publikuje takich informacji bez zgody Autoryzowanego Doradcy.
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.	TAK	
11	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Spółka nie wyklucza zmiany swojego stanowiska odnośnie stosowania tej zasady w przyszłości. Emitent przy współpracy z Autoryzowanym Doradcą będzie jednak organizować spotkania z inwestorami, analitykami i mediami tak często, jak będzie to możliwe i niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania Spółki.
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.	TAK	
13	Uchwała walnego zgromadzenia powinna zapewnić zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
13 a	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę	TAK	

	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 są rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.		
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.	TAK	
15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
16	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. 	NIE	<p>W chwili obecnej zasada ta nie jest stosowana przez Emitenta. Z uwagi na fakt, iż publikowane raporty bieżące i okresowe zapewniają akcjonariuszom oraz inwestorom dostęp do kompletnych i wystarczających informacji dających pełny obraz sytuacji Spółki, Zarząd Emitenta nie widzi w chwili obecnej konieczności publikacji raportów miesięcznych.</p>
16 a	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	TAK	

	NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.		
17	(skreślony)	-	

6. Opinia i raport podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego

Opinia i raport podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego stanowi załącznik do niniejszego raportu.

7. Oświadczenia Zarządu

Oświadczenie dotyczące rzetelności sprawozdania finansowego

Niniejszym Oświadczam, że według naszej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi naszą Spółkę, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową emitenta oraz jego wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności emitenta zawiera prawdziwy obraz sytuacji emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Prezes Zarządu

Oświadczenie dotyczące wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania rocznego

Niniejszym oświadczam, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Prezes Zarządu