

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI
HUB4FINTECH SPÓŁKA AKCYJNA
W ROKU OBROTOWYM 2020**

Mysłowice, ...02.2021

SPIS TREŚCI

I. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE	3
II. ZATRUDNIENIE.....	6
III. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	6
IV. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI	9
IV. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	9
V. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	9
VI. INFORMACJE O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA	11
VII. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY.....	11
VIII. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA: ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA.....	12
IX. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ	12
X. OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYKA DZIAŁALNOŚCI.....	12
XI. INFORMACJE NA TEMAT STOSOWANIA PRZEZ SPÓŁKĘ ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.

Sprawozdanie niniejsze dotyczy działalności Zarządu spółki akcyjnej, pod Hub4Fintech S.A. w okresie od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku.

I. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE

1. Dane identyfikacyjne

Firma spółki brzmi: **Hub4Fintech Spółka Akcyjna**

Siedziba Spółki: Mysłówice

Adres Spółki: ul. Mikołowska 29, 41-400 Mysłówice

NIP: 7792311244

KRS: 0000659423

REGON: 300585764

Forma prawna: Hub4Fintech Spółka Akcyjna (dawniej: CWA S.A.) powstała w wyniku przekształcenia CWA Sp. z o.o. na podstawie aktu notarialnego sporządzonego u notariusza Eweliny Stygar-Jarosińskiej, w Kancelarii Notarialnej Sylwia Celegrat Ewelina Stygar Jarosińska Notariusze, Spółka Cywilna, al. 3 Maja 5 lok.25 00-401 Warszawa, w dniu 21.12.2016 roku, pod numerem Repertorium 7258/2016, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonego przez Sąd Rejonowy Poznań- Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000659423 w dniu 23.01.2017 roku. Spółce został nadany numer NIP 7792311244 oraz REGON 300585764.

Kapitał zakładowy Spółki: 1 350 000,00 PLN

2. Przedmiot działalności

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki na dzień 31 grudnia 2020 było:

- 1) PKD 62, 09, Z, POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA W ZAKRESIE TECHNOLOGII INFORMATYCZNYCH I KOMPUTEROWYCH

Przedmiot działalności Spółki nie uległ zmianie i był zgodny z ujawnionym w Krajowym Rejestrze Sądowym.

3. Zarząd Spółki

:

W okresie od 1 stycznia 2020 roku do 21 stycznia 2020 roku Zarząd Spółki działał w składzie:

- 1) Agnieszka Oponowicz - Prezes Zarządu;
- 2) Mirosław Januszewski - Członek Zarządu.

W okresie od 21 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku w skład Zarządu przedstawiał się następująco:

- 1) Mirosław Januszewski - Prezes Zarządu

Na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania z działalności w skład Zarządu spółki Hub4Fintech S.A. wchodził Pan Mirosław Januszewski – Prezes Zarządu.

4. Rada Nadzorcza spółki

Na dzień 1 stycznia 2020 roku skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- 1) Dariusz Fałkowski - Członek Rady Nadzorczej,
- 2) Sylwester Jacek Fałkowski – Członek Rady Nadzorczej,
- 3) Przemysław Kowalewski - Członek Rady Nadzorczej,
- 4) Szymon Szymański - Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 21 stycznia 2020 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę powołującą Panią Moniką Januszewską w drodze kooptacji do składu Rady Nadzorczej Spółki.

W dniu 28 lutego 2020 r. Panowie Przemysław Kowalewski, Sylwester Fałkowski oraz Dariusz Fałkowski złożyli rezygnację z zasiadania w Radzie Nadzorczej Emitenta oraz z pełnienia funkcji członków Rady Nadzorczej Emitenta z końcem dnia 28 lutego 2020 r.

W dniu 13 lipca 2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta powołało w skład Rady Nadzorczej Spółki Panią Violetkę Annę Midro, Panią Annę Nowicką – Bala, Pana Krzysztofa Andrzeja Nowickiego oraz Pana Leszka Andrzeja Bala, powierzając im funkcje członków Rady Nadzorczej Spółki.

W dniu 28 sierpnia 2020 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwały powołujące członków Rady Nadzorczej na nową kadencję.

W dniu 26 listopada 2020 roku Pan Szymon Szymański złożył ze skutkiem natychmiastowym rezygnację ze składu Rady Nadzorczej.

W wyniku zmian w składzie, na dzień 31 grudnia 2020 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania z działalności skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- 1) Pani Monika Januszevska;
- 2) Pani Violetta Anna Midro;
- 3) Pani Anna Nowicka –Bala;
- 4) Pan Krzysztof Andrzej Nowicki;
- 5) Pan Leszek Andrzej Bala.

1. Opis organizacji grupy kapitałowej

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Emitent nie tworzy grupy kapitałowej w rozumieniu przepisów o rachunkowości.

Do dnia 21 grudnia 2020 r. Hub4Fintech S.A. była jednostką dominującą wobec spółki Prosta Giełda sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. W dniu 21 grudnia 2020 r. Emitent sprzedał 300 udziałów za kwotę 51 000,00 zł, stanowiących 5% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Zgromadzeniu Wspólników w spółce Prosta Giełda sp. z o.o. Na dzień 31 grudnia 2020 r., Emitent posiadał 2.760 udziałów, stanowiących 46% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Zgromadzeniu Wspólników w spółce Prosta Giełda sp. z o.o.

Ponadto, w Grupie Kapitałowej Spółki do 21 grudnia 2020 r. była również spółka OZE Energetyka sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Pierwotnie, udziały w tej spółce zostały nabyte na podstawie umowy z dnia 23 kwietnia 2020 r., na podstawie której Emitent dokonał zakupu pakietu kontrolnego (51%), tj. 204 udziałów w OZE Energetyka sp. z o.o. za kwotę 12 240,00 zł. W wyniku podwyższenia przez OZE Energetyka sp. z o.o. w dniu 15 czerwca 2020 r. wysokości kapitału zakładowego, udział Emitenta w tej spółce spadł do 3,18% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Zgromadzeniu Wspólników. Po podwyższeniu kapitału zakładowego OZE Energetyka sp. z o.o., 93,75% udziałów w tej spółce posiadała spółka Prosta Giełda sp. z o.o. W dniu 29 września 2020 r. Prosta Giełda sp. z o.o. przeniósła własność na rzecz osoby fizycznej 5.698 udziałów spółki OZE Energetyka sp. z o.o. co stanowiło realizację zawartej uprzednio umowy powierniczej, w wyniku czego, po tej transakcji Prosta Giełda sp. z o.o. posiadała 302 udziały reprezentujące 4,81% kapitału zakładowego tej spółki. W dniu 21 grudnia 2020 r. Emitent zbył na rzecz osoby niepowiązanej 204 udziały w spółce OZE Energetyka sp. z o.o. za kwotę 12 240,00 zł.

II. ZATRUDNIENIE

Na dzień 31 grudnia 2020 r. spółka Hub4Fintech S.A. nie zatrudniała na umowę o pracę.

III. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

- W dniu 14 stycznia 2020 roku podjął uchwałę o przyjęciu strategii Grupy Kapitałowej Emitenta na lata 2020-2021. Szczegółowe założenia, cele i działania strategiczne Spółki w najbliższych latach zostały zamieszczone w formie dokumentu "Strategia Grupy Kapitałowej CWA S.A. na lata 2020-2021"
- W dniu 23 marca 2020 r. Emitent zawarł umowę ramową z Wyższą Szkołą Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu na prowadzenie zajęć dydaktycznych wraz z udostępnieniem niezbędnych narzędzi informatycznych.

- Dnia 22 kwietnia 2020 roku Emitent podpisał umowę dotyczącą zakupu pakietu 204 udziałów w spółce OZE Energetyka sp. z o.o. stanowiących 51 proc. udziałów spółki OZE Energetyka sp. z o.o. Zakup udziałów spółki z branży odnawialnych źródeł energii nie wpływa na zmianę dotychczasowej strategii działalności Emitenta, jest jedynie aktywnym poszukiwaniem obszarów prowadzenia działalności gospodarczej, które cechuje duży potencjał rozwoju.
- W dniu 13 lipca 2020 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii B w ramach subskrypcji zamkniętej (z zachowaniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy), ustalenia dnia prawa poboru akcji zwykłych na okaziciela serii B, dematerializacji akcji serii B oraz praw do akcji serii B oraz ubiegania się o wprowadzenie akcji serii B oraz praw do akcji serii B do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect oraz zmiany Statutu Spółki.
- W dniu 31 lipca 2020r. na stronie internetowej Spółki, tj. www.hub4fintech.pl w zakładce "Relacje Inwestorskie", został opublikowany Dokument Informacyjny sporządzony w związku z ofertą publiczną nie więcej niż 9.000.000 akcji na okaziciela serii B o wartości nominalnej 10 gr każda, z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy Spółki.
- W dniu 26 sierpnia 2020 roku Emitent podpisał list intencyjny z Mennica Skarbowa S.A.

Strony w Liście intencyjnym potwierdziły chęć zawarcia umowy o współpracy, która umożliwi produkcyjne uruchomienie platformy umożliwiającej zakup i sprzedaż metali szlachetnych (w tym obrót wtórny) oraz przeprowadzenie wspólnej ogólnopolskiej akcji informacyjno-szkoleniowej związanej z przygotowywaną platformą. Strony zobowiązały się do zawarcia umowy o współpracy do końca grudnia 2020 r.

Zgodnie z treścią Listu intencyjnego, intencją Stron jest:

1. Uruchomienie dedykowanego systemu sprzedaży oraz obrotu wtórnego produktami oferowanymi przez spółkę Mennica Skarbowa S.A.
2. Udzielenie przez Hub4Fintech S.A. spółce Mennica Skarbowa licencji na wdrożony system.
3. Produkcyjne uruchomienie rozwiązania do końca I kwartału 2021 r.
4. Przeprowadzenie wspólnej ogólnopolskiej akcji informacyjno-szkoleniowej związanej z uruchomionym systemem.

- W dniu 10 września 2020 roku Emitent podpisał list intencyjny w sprawie połączenia Emitenta ze Spółką Minutor Energia sp. z o.o. z siedzibą w Mysłowicach.

Planowany sposób połączenia to połączenie przez przejęcie zgodnie z art. 492 § 1 ust.1 Kodeksu spółek handlowych, tj. przez przeniesienie całego majątku Minutor Energia sp. z o.o. (spółka przejmowana) na Hub4Fintech S.A. (spółka przejmująca) w zamian za wydanie dotychczasowym udziałowcom Minutor Energia sp. z o.o., akcji Hub4Fintech S.A.

- W dniu 19 października 2020 roku zawarł ze Spółką Minutor Energia sp. z o.o. z siedzibą w Mysłowicach porozumienie o podstawowych warunkach transakcji. W Term Sheet Strony zgodnie oświadczyły, że ich zamiarem jest przeprowadzenie procesu połączenia Emitenta z Minutor Energia w trybie określonym w art. 492 § 1 ust. 1 k.s.h., tj. przez przeniesienie całego majątku Minutor Energia na Emitenta za akcje, które Emitent wyda wspólnikom Minutor Energia (łączenie się przez przejęcie). Podmiot powstały w wyniku Połączenia będzie działał pod firmą wskazaną przez Minutor Energia, przy czym firma, powstałego w wyniku Połączenia zostanie określona w Planie Połączenia. W wyniku Połączenia, Emitent zgodnie z treścią art. 494 § 1 k.s.h. wstąpi z dniem połączenia we wszystkie prawa i obowiązki spółki Minutor Energia. Stosownie do treści art. 494 § 4 k.s.h. z dniem połączenia Udziałowcy Minutor Energia staną się Akcjonariuszami Emitenta. Połączenie każdej ze spółek nastąpi z dniem wpisania Połączenia (podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta) do rejestru sądowego właściwego dla siedziby Emitenta. Wpis ten – zgodnie z treścią art. 493 § 2 k.s.h. wywoła skutek wykreślenia Minutor Energia z Krajowego Rejestru Sądowego.

Wartości obu podmiotów określone przez niezależnego biegłego rewidenta, wybranego zgodnie przez Strony Połączenia, zostaną ustalone w Planie Połączenia. W obu przypadkach uzyskane wyceny mogą zostać skorygowane o pozycję rynkową Stron Połączenia. Parytet przydziału akcji, a tym samym struktura akcjonariatu podmiotu powstałego w wyniku Połączenia, zostaną ustalone w Planie Połączenia. Celem realizacji Połączenia, Emitent wyemituje akcje zwykłe na okaziciela serii C w ilości ustalonej w Planie Połączenia i o wartości nominalnej aktualnej na dzień sporządzania Planu Połączenia, który zostanie podpisany w terminie najpóźniej do dnia 15 marca 2021 roku (data zmieniona na podstawie aneksu). Strony uzgodniły, iż wszystkie akcje nowej emisji serii C po Połączeniu będą równe w prawach co do dywidendy i głosu, a także będą uprawnione do udziału w zysku za rok obrotowy 2021, ustalonego po Połączeniu.

Strony ustaliły, że będą negocjowały na zasadzie wyłączności w zakresie przeprowadzenia Połączenia w okresie do dnia 30 czerwca 2021 roku (data zmieniona na podstawie aneksu). W przypadku wycofania się którejkolwiek ze Stron z negocjacji przed terminem określonym powyżej, podmiot wycofujący się zapłaci na rzecz drugiej Strony karę umowną w wysokości 2 500.000,00 zł (dwa miliony pięćset tysięcy złotych).

Zarząd ponadto wskazuje, iż w pierwszej fazie po dokonaniu Połączenia, Emitent będzie działał w jednym podmiocie, w którym będzie prowadzona działalność zgodnie z przyjętą strategią. Podmiot powstały po Połączeniu będzie prowadził działalność w obszarze szkoleń, wdrożeń IT, Fintech oraz odnawialnych źródeł energii.

- W dniu 21 grudnia 2020 r. zakończył negocjacje i podpisał umowę sprzedaży 5% w spółce Prosta Giełda spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz umowę sprzedaży 204 udziałów w spółce OZE Energetyka spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

IV. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

W dniu 14 stycznia 2020 roku Zarząd Spółki podjął uchwałę o przyjęciu strategii Grupy Kapitałowej Hub4Fintech S.A. na lata 2020-2021 (raport ESPI 1/2020)

Celami strategicznymi zgodnie z opublikowaną strategią są:

- utrzymanie pozycji lidera wśród firm świadczących usługi szkoleniowe dla administracji publicznej;
- uruchomienie platformy szkoleń on-line dostępnej dla sektora B2B;
- uruchomienie komercyjnych transakcji na platformie prostagięlda.pl zarówno w zakresie obsługi giełdy nieruchomości jak również giełdy udziałów nieruchomościowych spółek z o.o.
- uruchomienie komercyjnych zbiorów crowdfundingowych dla nieruchomościowych spółek z o.o.
- kontynuacja projektu „Polska na wózku”, którego celem jest usprawnienie działalności w sferze zarówno zawodowo- edukacyjnej, zawodowo- rehabilitacyjnej jak i w ramach wykonywania bieżących spraw życia codziennego, osobom dotkniętych niepełnosprawnością oraz ograniczeniami ruchowymi;
- sprzedaż licencyjna funkcjonalnego modelu biznesowego (w oparciu o działający model platformy Prosta Giełda) związanego z kompleksową obsługą relacji między uczestnikami transakcji wraz z obsługą IT w postaci licencji lub usług SaaS.

IV. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

W 2020 roku Spółka nie prowadziła prac o charakterze badawczo-rozwojowym.

V. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Podstawowe wielkości ekonomiczne - finansowe

W roku 2020 przychody ze sprzedaży Spółki wyniosły 531.423,93 zł, zaś koszty działalności operacyjnej wyniosły 1.273.025,46 zł. Wynik ze sprzedaży na koniec 2020 roku wyniósł (minus) 741.601,53 zł.

Pozostałe przychody operacyjne kształtowały się na poziomie 23.916,16 zł. Pozostałe koszty operacyjne wynosiły 670.964,73 zł.

Spółka zakończyła rok obrotowy 2020 stratą netto w wysokości 1.366.166,91 zł.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Oceny zarządzania zasobami finansowymi dokonano na podstawie analizy głównych obszarów określających kondycję finansową Spółki.

Analiza rentowności

- Rentowność aktywów ogółem (ROA) = zysk (strata) netto okresu / aktywa ogółem na koniec okresu x 100% wynosi (minus) 48,02%
- Rentowność kapitału własnego (ROE) = zysk (strata) netto okresu / kapitały własne na koniec okresu x 100% wynosi (minus) 75,18 %

Wskaźniki rentowności są zdeterminowane wynikiem netto Spółki (strata).

W ostatnim kwartale 2020 Spółka podniosła wartość kapitału podstawowego oraz kapitału zapasowego –co przełożyło się na zwiększenie rentowności kapitału własnego na koniec 2020 rok w stosunku do roku 2019.

Dokapitalizowanie to, pomogło jednocześnie Spółce zachować dodatnią wartość kapitałów własnych, co w sposób bezpośredni zwiększyło bezpieczeństwo funkcjonowania Spółki.

Analiza płynności

- wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe wynosi 2,23
- wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe wynosi 1,39
- wskaźnik płynności gotówkowej = środki pieniężne i ich ekwiwalenty / zobowiązania krótkoterminowe wynosi 0,88

Utrzymanie właściwego stanu środków pieniężnych w Spółce oraz poziomu majątku o szybkiej rotacji zabezpiecza wszelkie zobowiązania krótkoterminowe Spółki nie powodując jednocześnie nadpłynności.

W raportowanym okresie Emitent realizował zlecenia w ramach podpisanych kontraktów oraz wykorzystywał produkty własne (w szczególności narzędzia raportowe) do dywersyfikowania przychodów. W związku z sytuacją epidemiologiczną wynikającą z koronawirusa SARS-CoV-2 i pandemii COVID-19 Spółka na bieżąco monitorowała wpływ sytuacji na działalność operacyjną, wyniki finansowe i perspektywy Spółki.

Na prośbę klientów Spółki część szkoleń realizowanych przez Spółkę została odwołana, a część szkoleń została przesunięta na okres późniejszy w zależności od rozwoju sytuacji

epidemiologicznej w Polsce. W efekcie wpłynęło to na zmniejszenie wyniku finansowego, który został osiągnięty przez Spółkę w 2020 roku.

Jednocześnie Emitent otrzymuje zwiększoną liczbę zapytań o możliwość realizacji szkoleń zdalnych. Wobec powyższego Emitent podjął decyzję o rozszerzeniu zakresu budowanej platformy szkoleniowej na żądanie o możliwość szkoleń dydaktycznych dla szkół, uczelni i innych podmiotów edukacyjnych.

W związku z tym, mimo wygenerowanej straty na koniec roku 2020 Spółka nie zidentyfikowała do tej pory znaczących problemów z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań.

Przewidywania dotyczące przyszłej sytuacji Spółki w 2021 roku

Naszym głównym celem jest utrzymanie pozycji lidera wśród podmiotów świadczących usługi szkoleniowe dla administracji publicznej oraz dywersyfikacja przychodów poprzez rozszerzenie obszaru działalności o usługi fintech na podstawie doświadczeń zdobytych przy wdrażaniu platformy SNIPAY i wsparciu podczas komercyjnego uruchamiania platformy prostagielda.pl.

Sukcesywne realizowanie Strategii pozwoli w dłuższym horyzoncie czasowym na zwiększenie udziału wysokomarżowych wdrożeń i realizacji oraz dywersyfikację źródeł przychodów.

VI. INFORMACJE O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA

W 2020 roku Spółka nie dokonywała transakcji nabycia akcji własnych. Na dzień 31 grudnia 2020 r. Spółka nie posiadała akcji własnych.

VII. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY

Spółka nie posiada oddziałów czy zakładów.

VIII. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA: ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA

Spółka w 2020 roku nie korzystała z instrumentów finansowych, z którymi związane są wyżej wymienione ryzyka.

IX. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ

Spółka w 2020 roku nie korzystała z instrumentów finansowych, z którymi związane są wyżej wymienione ryzyka.

X. OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYKA DZIAŁALNOŚCI

Działalność prowadzona przez Spółkę uwarunkowana jest zmiennymi elementami, które mogą mieć poważny wpływ na jej pozycję rynkową. Identyfikacja najbardziej istotnych czynników wpływających na kondycję Spółki pozwala na dokładne przeanalizowanie jej sytuacji oraz poznanie potencjalnych możliwości rozwoju. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie dają również możliwość identyfikacji kluczowych czynników ryzyka, które wpłynąć mogą niekorzystnie na planowane przez Spółkę przedsięwzięcia.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działalność oraz rozwój Emitenta ściśle skorelowane są z sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której Emitent oferuje usługi i będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej jego klientów. Do głównych czynników kształtujących jego sytuację ekonomiczną należy zaliczyć: poziom PKB, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych.

Dynamika wzrostu gospodarczego zależy od wartości głównych zagregowanych wskaźników makroekonomicznych, w których skład wchodzi: PKB per capita, poziom bezrobocia, efektywność pracy, wartość konsumpcji, wartość inwestycji, wartość oszczędności, wartość eksportu netto, podaż pieniądza, poziom inflacji i wartość stóp procentowych.

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce ma wpływ na działalność Emitenta, przede wszystkim na jego wyniki finansowe. Czynniki takie jak dynamika wzrostu produktu krajowego brutto, poziom podstawowych stóp procentowych, czy też sytuacja finansowa konsumentów oraz ich nastroje zakupowe i inwestycyjne mogą wpłynąć na pogorszenie lub poprawę wyników finansowych Emitenta.

Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie zasobów finansowych osób bądź podmiotów będących klientami Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Istnieje ryzyko, że takie zmiany wpłyną negatywnie na skalę działalności Spółki, perspektywy jej rozwoju oraz osiągnięte wyniki finansowe. Wskazane czynniki, jak również kierunek ich zmian mają wpływ na realizację założonej przez Emitenta strategii.

Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą w Polsce z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian. Zarząd Emitenta dostrzegając zmiany, wychodzi naprzeciw oczekiwaniom różnych grup interesariuszy, dostosowując swoją ofertę, stwarzając jednocześnie różnorodne przewagi konkurencyjne.

Ryzyko związane ze zmianami regulacji prawnych

W sektorze gospodarki w którym Emitent prowadzi działalność, występuje duża zmienność przepisów prawa oraz brak jednoznacznej ich interpretacji. Problemem są również zmiany w dziedzinie prawa podatkowego, wynikające z procesów zachodzących na scenie politycznej, związane głównie z polaryzacją idei i koncepcją rozwoju kraju. Zaistnienie tych czynników, może przyczynić się do możliwości wejścia w życie regulacji niekorzystnych dla Emitenta. W konsekwencji może przełożyć się to na konieczność zmodyfikowania przez Emitenta procesów organizacyjnych przedsiębiorstwa, generując tym samym niespodziewane koszty. Istotne zmiany przepisów prawnych mogą zmusić Spółkę do modyfikacji oferty w celu dopasowania jej do otoczenia prawnego, co może przełożyć się na zwiększenie wydatków Spółki.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Emitent na bieżąco stara się monitorować zmiany przepisów prawnych, które dotyczą prowadzonej przez niego działalności, oraz dodatkowo dostrzegając szanse wynikające z obowiązujących regulacji prawnych, wprowadza nowe rozwiązania.

Ponadto, Polska przystępując do Unii Europejskiej, zobowiązała się do wprowadzenia odpowiednich zmian w przepisach oraz nowych, zgodnych z prawem unijnym regulacji prawnych. Zaistnienie opisanych czynników, pojedynczo bądź łącznie, skutkować może ograniczeniem działań oraz pogorszeniem się kondycji finansowej Emitenta.

Ryzyko zmiany prawa podatkowego

Emitent, jak każdy podmiot działający na terenie i w zgodzie z prawem Rzeczypospolitej Polskiej podlega zobowiązaniom podatkowym. Wysokość tych podatków uzależniona jest od

sytuacji finansowej gospodarki oraz warunków politycznych. Konieczność ciągłego dostosowywania budżetu państwa do zmieniających się realiów, w szczególności w przypadku globalnego kryzysu, stwarza ryzyko częstej zmiany wysokości podatków, w tym stawki podatku VAT, podatku dochodowego czy specjalnych podatków nałożonych na Spółkę. Podatki te są ważnym czynnikiem determinującym działalność Emitenta, co z kolei powoduje, iż funkcjonowanie w ciągłej niepewności może prowadzić do formułowania mylnych prognoz oraz strategii, oraz negatywnie wpłynąć na sytuację przedsiębiorstwa. Emitent stara się brać pod uwagę możliwość zmian podatkowych i implementować tę wiedzę w swoich planach.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Ryzyko z punktu widzenia działalności Spółki funkcjonującej w oparciu o przepisy prawa polskiego, wiąże się z częstotliwością zmian zachodzących w przepisach fiskalnych oraz ich niejednoznacznym sformułowaniem. Duży kłopot przy interpretacji przepisów stanowi brak ich spójnej wykładni. Mogą pojawić się regulacje zwiększające obciążenia podatkowe nałożone na Spółkę, a także kolizje między interpretacją przyjętą przez Spółkę, a interpretacją wskazaną przez organy administracji skarbowej. Konsekwencją może być odmienne interpretowanie odpowiednich kwestii podatkowych w stosunku do organów podatkowych, co skutkować może nałożeniem na Spółkę znacznych zobowiązań fiskalnych. Czynnikiem zwiększającym ryzyko jest także konieczność dostosowywania polskiego prawa podatkowego do prawa Unii Europejskiej, co może przyczyniać się do dokonywania częstych zmian w jego brzmieniu oraz interpretacji. Istnieje ryzyko potencjalnego wpływu niniejszych czynników na Emitenta, w tym przede wszystkim na jego wyniki finansowe, narażając go na niebezpieczeństwo związane z płynnością.

Ryzyko związane z pandemią COVID-19

W 2020 r. rozpoczęła się pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 powodującego chorobę COVID-19. W związku z tym, organy administracji rządowej w Polsce wprowadzały obostrzenia, które co do zasady miały zahamować rozprzestrzenianie się pandemii. Wprowadzenie niniejszych ograniczeń, przełożyło się wprost na sytuację gospodarczą zarówno w skali makro, jak i mikro dotyczących większości przedsiębiorstw, jak również gospodarstw domowych.

Emitent jest narażony na konsekwencje szerzenia się pandemii koronawirusa SARS-CoV-2 wywołującego chorobę COVID-19. Możliwe dostrzegane przez Emitenta skutki pandemii to obniżenie (w tym znaczne) przychodów, spadek zainteresowania usługami szkoleniowymi, wzrost ryzyka utraty kluczowych współpracowników lub pogorszenia ich efektywności w wyniku stosowania instrumentów pracy zdalnej, czy dalsze ograniczenia możliwości pozyskania wykwalifikowanej kadry. Emitent upatruje również ryzyka w możliwym zaostrzeniu polityki fiskalnej państwa, będącym konsekwencją wydatków budżetowych dokonywanych w reakcji na następstwa pandemii.

Trwająca pandemia COVID-19 wymusiła na Emitencie podjęcie działań mających na celu zminimalizowanie zagrożenia dla swoich współpracowników i podwykonawców, poprzez

wprowadzenie pracy zdalnej. Zarząd na bieżąco monitoruje możliwy wpływ sytuacji na działalność operacyjną, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

Jednocześnie Emitent otrzymuje zwiększoną liczbę zapytań o możliwość realizacji szkoleń zdalnych. Wobec powyższego Emitent podjął decyzję o rozszerzeniu zakresu budowanej platformy szkoleniowej na żądanie o możliwość szkoleń dydaktycznych dla szkół, uczelni i innych podmiotów edukacyjnych.

Obecnie Zarząd nie jest w stanie przewidzieć tempa oraz kierunku rozwoju pandemii, a także jej wpływu na sprzedaż oferowanych przez Emitenta towarów oraz produktów.

Ryzyko związane z konsolidacją w branży

Procesy konsolidacyjne w branży, w której funkcjonuje Emitent, łączenie firm, przejęcia krajowych firm przez podmioty zagraniczne polegające bądź na łączeniu się firm, bądź na tworzeniu grup firm ściśle ze sobą współpracujących (również w ramach międzynarodowych sieci firm) mogą spowodować pogorszenie sytuacji na rynkach, na których działa Emitent oraz powstanie lub umocnienie się na tych rynkach innych firm, konkurencyjnych dla Emitenta. Sytuacja ta może zagrozić pozycji rynkowej Emitenta.

Istnieje ryzyko, iż w przypadku powstania na rynku polskim nowego przedsiębiorstwa z międzynarodową pozycją oraz wysokimi możliwościami finansowymi, bądź też wejścia na rynek polski takiego przedsiębiorstwa, popyt na usługi oferowane przez Spółkę ulegnie zmniejszeniu.

Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Rynek (zarówno szkoleniowy jak również technologii informatycznych), na którym działa Emitent rozwija się bardzo dynamicznie, stając się rynkiem o wysokim poziomie konkurencji, na którym występuje ryzyko walki konkurencyjnej między podmiotami poprzez redukcję marży, ponoszenie większych kosztów na promocję czy wprowadzanie innowacyjnych produktów bądź usług. Prowadzić to może do trudności w pozyskiwaniu nowych klientów oraz spadku efektywności działania. W konsekwencji, walka konkurencyjna może doprowadzić do redukcji rentowności branży.

Niniejsze ryzyko należy rozpatrywać ponadto w kwestii zmiany w dniu 7 lipca 2020 r. firmy (nazwy) Spółki z CWA na Hub4Fintech, a tym samym realizacji działań związanych z budową marki Hub4Fintech i jej rozpoznawalności na rynku szkoleniowym oraz fintech.

Zarząd Emitenta jest zdania, że przezwyciężenie tego ryzyka wymaga podejmowania działań mających na celu ciągłe zwiększanie atrakcyjności i funkcjonalności świadczonych usług oraz zwiększanie siły marki w świadomości potencjalnych i dotychczasowych klientów. Przede wszystkim Emitent nieustannie dąży do podnoszenia jakości świadczonych przez siebie usług i jak najlepszej obsługi klientów.

Istnieje również ryzyko wejścia na Polski rynek podmiotów zagranicznych, posiadających znaczące zaplecze technologiczne, kapitałowe, doświadczenie i większą siłę przetargową niż

Emitent. Wszystkie te zdarzenia mogą w konsekwencji wpływać na sytuację finansową i perspektywy rozwoju Emitenta.

Ryzyko utraty płynności finansowej

Zarządzanie należnościami i zobowiązaniami jest jednym z kluczowych elementów utrzymania określonego poziomu płynności finansowej. W przypadku występowania nieprzewidzianych zdarzeń w zakresie sprzedaży usług dla klientów, przedłużania płatności należności od odbiorców, a także w przypadku podjęcia błędnych decyzji w procesie administrowania finansami Spółki, istnieje możliwość zagrożenia płynności finansowej. Zarząd w celu minimalizacji ryzyka utraty płynności finansowej, dokonuje analizy struktury finansowania Spółki, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania bieżących zobowiązań.

Ryzyko nieprzewidzianych czynników otoczenia Spółki

Nieprzewidywalne zdarzenia, np. akty wojny lub terroru, epidemie i pandemie chorobowe mogą prowadzić do lokalnych, krajowych lub międzynarodowych niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co miałyby negatywny wpływ na uwarunkowania działalności gospodarczej Spółki. Emitent wskazuje na niestabilną sytuację międzynarodową, groźbę powstawania lub eskalacji konfliktów zbrojnych i politycznych, w tym restrykcji w handlu międzynarodowym i sankcji. Spółka nie odczuła w przeszłości istotnych trudności wywołanych tego typu nieprzewidywalnymi zdarzeniami, jednak nie wyklucza ich poniesienia w przyszłości.

Ryzyko związane z osiągnięciem celów strategicznych

Przyszła sytuacja majątkowa i gospodarcza, osiągnięte przychody i ekspansja na nowe obszary rynku oparta jest na przewidywaniu zmiennych warunków otoczenia, co pozwala na opracowanie i wdrożenie w życie adekwatnych celów strategicznych. Zaplanowana polityka Emitenta pozwoli mu umocnić swoją pozycję na rynku oraz wprowadzić do oferty nowe usługi i produkty, a tym samym zwiększyć obroty, pozytywnie wpływając na jego płynność finansową oraz wykorzystać dodatkowy przyrątek środków własnych na pozyskanie korzystniejszych umów kontraktowych. Osiągnięcie tych celów wymaga umiejętności szybkiej adaptacji do zmiennych warunków panujących na rynku, w którego obszarze Spółka prowadzi działalność. Największe zagrożenia wynikają ze zmieniających się warunków otoczenia prawnego, politycznego, fiskalnego i gospodarczego, koniunktury na rynku finansowym, a także popytu na oferowane przez Emitenta usługi i produkty. W przypadku podjęcia błędnych decyzji istnieje ryzyko nieosiągnięcia założonych celów, co znalazłoby odbicie w sytuacji finansowej Emitenta.

W dniu 14 stycznia 2020 r. Emitent opublikował Strategię rozwoju na lata 2020 – 2021. Głównym założeniem Strategii jest utrzymanie pozycji lidera wśród podmiotów świadczących usługi szkoleniowe dla administracji publicznej oraz dywersyfikacja przychodów poprzez rozszerzenie obszaru działalności o usługi fintech na podstawie doświadczeń zdobytych przy

wdrażaniu platformy SNIPAY i wsparciu podczas komercyjnego uruchamiania platformy prostagienda.pl.

Celami strategicznymi są:

- utrzymanie pozycji lidera wśród firm świadczących usługi szkoleniowe dla administracji publicznej;
- uruchomienie platformy szkoleń on-line dostępnej dla sektora B2B;
- uruchomienie komercyjnych transakcji na platformie prostagienda.pl zarówno w zakresie obsługi giełdy nieruchomości jak również giełdy udziałów nieruchomościowych spółek z o.o.;
- uruchomienie komercyjnych zbiorów crowdfundingowych dla nieruchomościowych spółek z o.o.;
- kontynuacja projektu „Polska na wózku”, którego celem jest usprawnienie działalności w sferze zarówno zawodowo-edukacyjnej, zawodowo-rehabilitacyjnej jak i w ramach wykonywania bieżących spraw życia codziennego, osobom dotkniętym niepełnosprawnością oraz ograniczeniami ruchowymi.

Realizacja strategii jest uzależniona od trafności przyjętych założeń, dotyczących skuteczności modelu biznesowego, efektywności Spółki, jak i dotyczących otoczenia rynkowego Emitenta, warunków makroekonomicznych. Istnieje ryzyko, że założenia, na jakich oparto strategię okażą się nietrafne, a Spółka nie osiągnie zamierzonych poziomów rozwoju.

Ryzyko braku czy opóźnienia w realizacji celów strategicznych i emisyjnych, może doprowadzić do konieczności rewizji i wprowadzenia ewentualnych modyfikacji w strategii, powodując zachwianie stabilności firmy oraz pogorszenie nastrojów inwestorów, a w konsekwencji zmusić Emitenta do poniesienia dodatkowych kosztów obsługi zewnętrznych źródeł finansowania tj. kredytów czy pożyczek. Celem ograniczenia niniejszego ryzyka, Zarząd Spółki stara się na bieżąco reagować w zmiennym otoczeniu, minimalizując ewentualny wpływ niepożądanych zdarzeń na działalność, a gdy jest to konieczne wprowadzać niezbędne zmiany w strategii z zachowaniem pierwotnych celów.

Ryzyko związane z tworzeniem i wdrożeniem nowych usług i produktów

Emitent zamierza ciągle poprawiać katalog oferowanych usług szkoleniowych, konsultingowych oraz informatycznych. Rozszerzanie katalogu ofertowanych usług oraz poszerzanie bazy klientów wymaga m.in. wyprzedzania działań konkurencji oraz skutecznego zaspokajania rosnących potrzeb klientów. Wprowadzanie nowatorskich usług i produktów wiąże się z kosztami, ponoszonymi na opracowanie ich koncepcji, wdrożenie oraz reklamę. Nie można wykluczyć przypadku, w którym nowatorskie, nowowprowadzone przez Emitenta usługi i produkty przyniosą słabsze niż oczekiwane rezultaty ekonomiczne.

Ryzyko związane z brakiem popytu na nowe usługi i produkty Spółki

Zgodnie z realizowaną strategią rozwoju, Emitent planuje poszerzać swoją ofertę o nowe produkty i usługi. Należy zaznaczyć, iż branża informatyczna charakteryzuje się dynamicznym rozwojem technologicznym, w tym między innymi sposobami przetwarzania, przesyłania i gromadzenia danych. Ciągłe zmiany rozwiązań technologicznych sprawiają, iż cykl życia

produktów w sektorze informatycznym jest stosunkowo krótki. Wymusza to na spółkach informatycznych konieczność stałego unowocześniania oferowanych produktów i usług, oraz opracowywania nowych rozwiązań. Każdorazowe rozszerzenie oferty wiąże się z określonymi kosztami.

Istnieje ryzyko, że Emitent nie dostosuje się do zmian na rynku technologii informatycznych, przez co oferowane produkty i usługi staną się nieatrakcyjne dla klientów. Nie ma także pewności, czy wprowadzenie nowych produktów, nad którymi Emitent aktualnie pracuje lub zamierza pracować w przyszłości, spotka się z pozytywną reakcją odbiorców.

Ryzyko związane z opóźnieniem w stosowaniu najnowszych technologii

Działalność gospodarcza w obszarze rozwiązań IT ze względu na dynamiczny rozwój rynku, wymaga ciągłego monitoringu stosowanych technologii. Wprowadzenie przez konkurencję ciekawych i nowatorskich rozwiązań może się wiązać ze spadkiem atrakcyjności oferty Spółki, a to z kolei z utratą części przychodów.

Istnieje ryzyko, iż ze względu na ograniczone możliwości organizacyjne i kapitałowe, Emitent może nie być w stanie w krótkim terminie wprowadzić najnowszych technologii do swojego portfolio produktów.

Ryzyko konieczności ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych

Intensywny rozwój branży IT oraz zmiany w stosowanych przez Emitenta technologiach, wymagają dla utrzymywania oraz powiększania poziomu sprzedaży usług, 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. Zjawiska te niosą ze sobą ryzyko konieczności ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych w stosunkowo krótkim okresie czasu.

Istnieje ryzyko, iż wysokość nakładów poniesionych przez Emitenta nie będzie miała odzwierciedlenia w jego pozycji konkurencyjnej i osiągniętych wynikach finansowych.

Ryzyko związane z nieskuteczną ochroną przez Emitenta swoich praw własności intelektualnej

Istnieje ryzyko, że Emitent nie będzie w stanie skutecznie przeciwdziałać nieuprawnionemu korzystaniu z jego praw własności intelektualnej przez podmioty nieupoważnione (np. nielegalnemu wykorzystaniu know-how czy tajemnicy handlowej Emitenta). Naruszenie przez podmioty trzecie praw Emitenta mogłoby negatywnie wpłynąć na jego sytuację finansową poprzez pogorszenie pozycji konkurencyjnej czy konieczność poniesienia wysokich kosztów obsługi prawnej.

Ryzyko to obecnie w szczególności związane jest z autorskimi rozwiązaniami informatycznymi, jak np. platformą „Wspierajmy się”, czy SNIPAY. Brak właściwej ochrony rozwiązań informatycznych może prowadzić do wykorzystania rozwiązań opracowanych przez Emitenta oraz stworzenia przez podmioty trzecie konkurencyjnych produktów, których

skomercjalizowanie może wpłynąć na konkurencyjność produktów oferowanych przez Emitenta.

Ryzyko związane z awariami technicznymi

Działalność Emitenta wymaga stosowania sprzętu komputerowego, oprogramowania oraz infrastruktury technicznej (własnej i dostawców zewnętrznych) na zaawansowanym poziomie technicznym. Istnieje ryzyko nieprawidłowego funkcjonowania sprzętu komputerowego i oprogramowania (np. spowolnienia, zawieszenia pracy) do przetwarzania danych i zarządzania bazami danych. Istnieje również ryzyko awarii, czasowego zatrzymania pracy lub nawet zniszczenia elementów infrastruktury Emitenta lub jego dostawców. Ewentualne awarie mogą wpłynąć na jakość świadczonych przez Emitenta usług, w skrajnych przypadkach doprowadzić do utraty danych oraz czasowo ograniczyć dostęp do jego krytycznych usług, co może negatywnie wpłynąć na sytuację rynkową oraz osiągnięte wyniki finansowe.

W celu zapobieżenia wpływowi powyższych ryzyk na działalność Emitenta, prowadzone są działania, mające na celu funkcjonowanie w środowisku informatycznym Spółki odnawialnej kopii bezpieczeństwa najważniejszych elementów systemu, co pozwoli na szybkie wznowienie pracy systemu i zmniejszenie ryzyka poniesienia straty finansowej. Emitent prowadzi politykę bezpieczeństwa opartą także na monitoringu funkcjonowania jego infrastruktury, zakupie technologii bezpieczeństwa danych spełniających bieżące standardy rynkowe oraz rozwijania własnych rozwiązań związanych z funkcjonowaniem wymiany i zarządzania danymi.

Ryzyko związane z wadliwym działaniem oferowanych systemów i rozwiązań

W ramach swojej działalności, Emitent udostępnia platformy informatyczne, takie jak SNIPAY czy platforma „Wspierajmy się”. Emitent realizuje również platformy dedykowane, wykonywane na zlecenie klientów i zgodnie z ich wymogami. Istnieje ryzyko, iż pomimo dołożenia przez Emitenta wszelkiej staranności, oferowane rozwiązania mogą działać wadliwie, a w konsekwencji narazić klientów Spółki na straty finansowe. Istnieje także ryzyko wystąpienia zwłoki w realizacji zamówień. Spółka nie może w takich sytuacjach wykluczyć zaistnienia wobec niej roszczeń odszkodowawczych na zasadach ogólnych lub o wypłatę kar wynikających z zawartych umów.

Zarząd Emitenta wskazuje, że pomimo identyfikacji ryzyka, nie jest w stanie przewidzieć możliwości, częstotliwości jak i zakresu jego występowania.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Rynek działalności szkoleniowej o charakterze edukacyjnym w Polsce narażony jest na wpływ czynników sezonowych. Istotne znaczenie ma realizacja planów budżetowych klientów korporacyjnych oraz jednostek samorządu terytorialnego i administracji rządowej, których pracownicy biorą udział w szkoleniach, w ramach podnoszenia kwalifikacji zawodowych.

Emitent jest świadomy tego ryzyka i w okresach, które mogą cechować się spadkiem realizowanych zleceń, będzie prowadzić szerokie akcje promocyjne związane z tworzeniem i

oferowaniem nowej oferty dedykowanej, a także będzie realizował elastyczną, atrakcyjną dla nowych użytkowników politykę rabatową. Tego typu działania powinny w znacznym stopniu zniwelować efekt sezonowości w sprzedaży oferty edukacyjnej Emitenta.

Ryzyko związane z procesem pozyskiwania nowych kontraktów

Emitent pozyskuje nowe kontrakty wykorzystując sprzedaż bezpośrednią do klienta oraz (w szczególności w ramach działalności szkoleniowej) biorąc udział w przetargach, w tym w ramach postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Istnieje ryzyko, że w przyszłości Spółka nie będzie w stanie pozyskać nowych zamówień, których realizacja zapewni oczekiwany poziom przychodów.

W związku z pozyskiwaniem przez Spółkę kontraktów, między innymi w przetargach, istnieje ryzyko błędnego oszacowania wartości kosztów realizacji zamówienia, czego konsekwencją mogłoby być realizowanie nierentownych przedsięwzięć.

Udział w przetargu na zamówienia publiczne, zasadniczo wymaga od uczestników wpłaty wadium o określonej wartości. Istnieje zatem ryzyko, że w przyszłości wartość wadium może ulec zwiększeniu, czego efektem mógłby być wzrost zapotrzebowania na kapitał przez Emitenta.

Zmaterializowanie się tych ryzyk negatywnie wpłynęłoby na realizację strategii rozwoju oraz sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko wynikające z umów zawartych w trybie Prawa Zamówień Publicznych

Istotnym odbiorcą usług świadczonych przez Emitenta są urzędy administracji publicznej oraz jednostki samorządu terytorialnego, które niejednokrotnie dokonują procesu zakupu w oparciu o Ustawę Prawo Zamówień Publicznych. Ustawa nakłada szereg wymogów na proces wyboru zamawianego produktu czy usługi eliminując czasami oferty o lepszych parametrach poza cenowymi, a umowy podpisywane w ramach tego trybu charakteryzują się sztywnymi warunkami, do których zalicza się m.in. płatności po podpisaniu protokołu odbioru prac, rygorystyczne warunki usuwania wad i usterek, czy też brak ograniczeń dla kar umownych.

Z jednej strony duże zaangażowanie sektora publicznego i procedur związanych z Ustawą Prawo Zamówień Publicznych implikuje ryzyka związane z pozyskaniem, realizacją i rozliczeniem kontraktów, natomiast z drugiej pozwala funkcjonować na stabilnym rynku, charakteryzującym się brakiem zagrożenia upadłością kontrahenta. Zebrane doświadczenia i zrealizowane kontrakty pozwalają Emitentowi swobodnie konkurować o kontrakty administracji publicznej w trybie przetargów, a następnie realizować je zgodnie z określonymi warunkami zamówień.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Działalność Emitenta, uzależniona jest w dużym stopniu od prawidłowego wykonywania zadań zarówno przez osoby zarządzające Spółką oraz osoby w niej zatrudnione oraz współpracujące. Tworzą oni tzw. kapitał intelektualny. Ważne zatem jest, aby pracownicy posiadali

odpowiednie kwalifikacje oraz doświadczenie. Fluktuacja kadr, w tym w szczególności odejście członka Zarządu lub głównych specjalistów jest czynnikiem, który okresowo mógłby spowodować wzrost kosztów funkcjonowania Spółki, a w konsekwencji doprowadzić do pogorszenia jej wyników finansowych.

Każdy rozwój przedsiębiorstwa zwiększa zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników. Potencjalnie lepsze warunki pracy, zaproponowane przez konkurencyjną firmę, mogą skłonić kluczowych pracowników do odejścia i w dalszej perspektywie osłabienia pozycji rynkowej Emitenta.

Przystąpienie Polski do struktur UE oraz otwarcie rynków pracy przez niektóre kraje Wspólnoty, spowodowało emigrację części pracowników, w tym także pracowników wykwalifikowanych.

Wystąpienie powyższych zdarzeń może mieć wpływ na pozycję konkurencyjną Emitenta, a w konsekwencji obniżyć dynamikę jego rozwoju. Istnieje zatem ryzyko, iż w przypadku odejścia którejkolwiek z kluczowych osób współpracujących ze Spółką, jej działalność zostanie zachwiana.

Ryzyko związane z błędami ludzkimi

Charakter prowadzonej przez Emitenta działalności wiąże się z potrzebą zatrudnienia bądź nawiązania współpracy z wykwalifikowanymi pracownikami. Błędy lub niedopatrzania mogą doprowadzić do awarii systemów odcinając użytkowników od oferowanych systemów. Może to nieść za sobą ryzyko wzrostu niezadowolenia klientów, wpływając negatywnie na wizerunek Spółki. Nakłady finansowe poniesione przez Spółkę na odpowiednie szkolenie osób zatrudnionych i współpracujących oraz w miarę potrzeb na rozbudowę kadry pracowniczej ograniczają do pewnego stopnia ryzyko powstawania tego typu problemów.

Ryzyko związane z pracami podmiotów podwykonawczych

Model biznesowy Spółki opiera się na prowadzeniu działalności gospodarczej w oparciu o współpracę z podwykonawcami, zarówno w sferze szkoleniowej, usług organizacji czy obsługi szkoleń, jak również w zakresie realizacji zleceń programistycznych czy obsługi IT zarządzanych przez Spółkę platform. Zlecane zadania dotyczą prac wymagających kompetencji, a niezbędnych w procesie realizacji projektu. Istnieje ryzyko, że w przyszłości dostęp do podwykonawców będzie utrudniony, czego efektem mógłby być wzrost kosztów realizacji, bądź opóźnienia w realizacji projektów, co w konsekwencji negatywnie wpłynęłoby na sytuację finansową Spółki.

W opinii Zarządu, ze względu na dużą liczbę podwykonawców w reprezentowanych przez Emitenta branżach, ryzyko związane z trudnościami w dostępie do podwykonawców jest ograniczone. Ponadto Spółka utrzymuje stałe relacje z wybranymi podwykonawcami, co również wpływa na organicznie opisanego ryzyka.

Ryzyko związane ze współpracą z kadrą trenerską

Działalność Emitenta oraz perspektywy jego rozwoju w zakresie świadczonych usług szkoleniowych są w istotnym stopniu zależne od wiedzy i doświadczenia wysoko wykwalifikowanej kadry trenerów, co jest cechą charakterystyczną przedsiębiorstw działających na rynku usług szkoleniowych.

Charakter pracy trenera (specyfika pracy w połączeniu z koniecznością posiadania wiedzy praktycznej z określonych dziedzin, charyzmy, umiejętności prezentacji, innych zdolności i cech charakteru) stwarza dla Emitenta trudności w pozyskiwaniu kadry specjalistów. Zakończenie współpracy przez doświadczonych trenerów może mieć negatywny wpływ na potencjał Emitenta w zakresie świadczenia usług oraz realizacji podpisanych wcześniej kontraktów, co w konsekwencji może zostać negatywnie odzwierciedlone w wynikach finansowych.

Istnieje również ryzyko rozpoczęcia działalności konkurencyjnej w stosunku do Emitenta przez trenerów, którzy zakończą współpracę, a także ryzyko utraty na ich rzecz kluczowych klientów. Emitent ogranicza wymienione ryzyko poprzez oferowanie konkurencyjnych warunków finansowych oraz budowę więzi pomiędzy Spółką a kadrą trenerską.

Ryzyko związane z naruszeniem praw własności intelektualnej

Prowadzona przez Emitenta działalność wiąże się z ryzykiem wejścia osób trzecich w posiadanie określonych praw własności intelektualnej do rozwiązań wykorzystywanych przez Emitenta.

W prowadzonej przez siebie działalności, Emitent dąży do uniknięcia sytuacji naruszenia praw własności intelektualnej przysługujących podmiotom trzecim poprzez wprowadzenie do sprzedaży określonych produktów je naruszających. Niemożliwe jednak jest wykluczenie, pojawienia się zarzutów naruszenia praw własności intelektualnej, w związku z wprowadzeniem nowych produktów.

W przypadku zaistnienia tego ryzyka, Emitent może zostać zmuszony do zapłaty kar i odszkodowań na rzecz podmiotów trzecich, co – w zależności od wysokości roszczenia - może negatywnie odbić się na jego sytuacji finansowej.

Ryzyko związane z utratą reputacji

Branża, w której Emitent prowadzi działalność, ściśle powiązana jest z postrzeganiem jego działań przez klientów. Utrata reputacji w tym zakresie może więc w istotnym stopniu wpływać na sprzedaż usług i produktów, a tym samym na wyniki ekonomiczne. Spółka dokłada wszelkich starań, aby sprzedawane produkty odznaczały się najwyższą jakością, a usługi i obsługa profesjonalizmem. Wszyscy pracownicy i współpracownicy Spółki posiadają duże doświadczenie oraz odpowiednie kwalifikacje.

Ryzyko potencjalnych roszczeń klientów

Działalności Emitenta, związana jest z ryzykiem ewentualnych roszczeń podmiotów bezpośrednio związanych z prowadzoną przez niego działalnością, tj. przede wszystkim

klientów Emitenta. Osoby te, zgodnie z polskim prawem, mogą dochodzić roszczeń za spowodowane szkody. Sytuacja taka może negatywnie wpłynąć na reputację Emitenta. W konsekwencji może mieć to negatywny wpływ na jego pozycję rynkową, konkurencyjność, a w konsekwencji jego wyniki finansowe.

Ryzyko możliwych postępowań sądowych oraz pozasądowych

Charakter prowadzonej działalności, naraża Emitenta na ryzyko wszczęcia przez klientów czy kontrahentów przeciwko niemu postępowań cywilnego, administracyjnego, arbitrażowego bądź innych. W związku z powyższym Spółka narażona jest na ponoszenie kosztów związanych z samymi postępowaniami, jak również z ewentualnymi roszczeniami koniecznymi do zapłaty. W przypadku znaczących kwot, bądź dużej liczby postępowań wytoczonych przeciwko Emitentowi w krótkim okresie czasu, może to mieć wpływ na jego sytuację finansową oraz osiągnięte przez niego wyniki finansowe.

Dotychczasowe doświadczenie Emitenta wskazuje, że stosowanie się do obowiązujących przepisów prawa znacząco minimalizuje powyższe ryzyko.

Ryzyko związane z przechowywaniem danych osobowych klientów

Działalność Emitenta, związana jest bezpośrednio z przetwarzaniem danych osobowych klientów. Istnieje zatem ryzyko utraty bądź wycieku danych osobowych bądź to za sprawą zagubienia przez pracowników lub współpracowników Spółki nośnika zawierającego wrażliwe dane, kradzieży nośnika danych, nieumiejętnego wymazania danych z nośnika czy też ataku hakera na system IT. Ryzyko związane z utratą danych osobowych należy rozpatrywać z punktu widzenia operacyjnego (utrata danych zawierających własność intelektualną niezbędną do przeprowadzania oraz realizacji procedury produktowej), oraz prawnego związanego z utratą danych osobowych związanych z prywatnością klientów. Zaistnienie tego ryzyka może mieć wpływ na roszczenia z tytułu niewłaściwego zabezpieczenia danych osobowych, w tym w szczególności pod kątem przestrzegania Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych; Rozporządzenie RODO).

Emitent ogranicza niniejsze ryzyko poprzez stosowanie wysokiej klasy systemów teleinformatycznych zabezpieczających wyciek bądź utratę danych, zarówno na poziomie informatycznych jak i sprzętowym.

Prezes Zarządu HUB4FINTECH S.A

Miroslaw Pawel Januszewski