

B2B PARTNER

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
B2BPARTNER SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE
ZA ROK 2015

1. Informacje ogólne o Spółce i przedmiot działalności

Informacje podstawowe

NAZWA	B2BPartner
FORMA PRAWNA	Spółka Akcyjna
SIEDZIBA	Ul. Ciołka 13,01-402 Warszawa
TELEFON	22 485 52 00
FAX	22 485 52 01
POCZTA ELEKTRONICZNA	biuro@b2bpartner.pl
STRONA INTERNETOWA	www.b2bpartner.pl
REGON	140855948
NIP	524-26-05-867
KRS	0000276128

Zarząd	Grzegorz Kobryń - Prezes Zarządu do dnia 16.10.2015 roku; Od dnia 19.10.2015 do dnia 12.11.2015 – Zarząd w osobach: Konrad Stanisław Borowiec – Prezes Zarządu Kazimierz Jan Cieśliski – Członek Zarządu; od dnia 13.11.2015 Zarząd w osobie: Konrad Stanisław Borowiec – Prezes Zarządu
Rada Nadzorcza	Maciej Hazubski – Przewodniczący Rady Nadzorczej Wojciech Przyłęcki – Członek Rady Nadzorczej Małgorzata Wójcik – Członek Rady Nadzorczej (od 16.02.2015) Maciej Trojanowski – Członek Rady Nadzorczej Marek Rusiecki – Członek Rady Nadzorczej

Przedmiotem działalności Spółki jest:

Działalność biznesowa związana z kompleksową (tj. technologiczną, logistyczną i towarową) obsługą programów lojalnościowych i programów wsparcia sprzedaży, konkursów, loterii etc. Usługi te są świadczone na rzecz korporacji oraz agencji marketingowych.

2. Wydarzenia mające istotny wpływ na działalność Spółki w 2015 roku

- Emitent zawarł z Raiffeisen Bank Polska S.A. następujące umowy:
 - Umowę nr CRD/44233/15 o odnawialny kredyt w rachunku bieżącym na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej na kwotę 600.000,00 zł. Kredyt został udzielony na okres do dnia 21 kwietnia 2017 roku.,
 - Aneks nr 3 do Umowy Faktoringowej (Faktoringu niepełnego) nr CRD/F/37836/12 zawartej w dniu 7 sierpnia 2012 roku wraz z późniejszymi zmianami, o której Emitent informował w raporcie bieżącym nr 8/2014. Zgodnie z postanowieniami Aneksu nr 3, Spółka utrzymała kwotę limitu w wartości 500.000,00 złotych z terminem wykorzystania limitu do dnia 22 czerwca 2016 roku,
 - Aneks nr 3 do Umowy finansowania zobowiązań handlowych nr CRD/F/40104/13 zawartej w dniu 30 lipca 2013 roku wraz z późniejszymi zmianami, o której Emitent informował w raporcie bieżącym nr 8/2014. Zgodnie z postanowieniami Aneksu nr 3, Spółka obniżyła kwotę limitu do wartości 800.000,00 złotych z terminem wykorzystania limitu do dnia 21 października 2016 roku.
- Emitent spłacił odsetki kredytu udzielonego przez IQ Ventures w wysokości 90 322,78 pln oraz kapitał w wysokości 9 677,22 pln dnia 6.04.2015
- Emitent dokonał odpisał pożyczki od Mobile Partner S.A. w kwocie 100 000 pln dnia 30.09.2015

3. Wydarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym i mogą w znaczący sposób wpłynąć na wyniki finansowe

- Emitent w dniu 18.02.2016 zawarł umowę z InDreams spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa na dostawę produktów i usług.

4. Dodatkowe informacje

- W 2015 roku Spółka funkcjonowała jako przedsiębiorstwo bez wydzielonych oddziałów.
- Ze względu na przedmiot działalności Spółki, nie wystąpiła potrzeba prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej.
- Informacja o zatrudnieniu – spółka na dzień 31.12.2015 roku zatrudniała na umowę o pracę 5 osób.
- Informacja o braku wpływu na środowisko - Spółka w swojej działalności przywiązuje wagę do ochrony środowiska na tyle, na ile świadomie można wykorzystywać proekologiczne rozwiązania prowadząc działalność gospodarczą. Odnosi się to przede wszystkim do obszaru efektywnego wykorzystania materiałów biurowych i produkcyjnych - zużycia papieru, energii itp. Spółka nie prowadzi w żaden sposób działalności stricte powiązanej z obowiązkiem ponoszenia nakładów na

działania związane z np. zanieczyszczeniem środowiska, rekultywacji gruntów, obowiązkiem przestrzegania norm emisji itp.

- Spółka w okresie sprawozdawczym nie nabywała akcji własnych.

5. Aktualna sytuacja finansowa

Na dzień bilansowy podstawowe wielkości ekonomiczne ujawnione w sprawozdaniu finansowym B2BPartner S.A. przedstawiały się następująco:

Pozycja	Wartość w tys. zł 2015	Wartość w tys. zł 2014
Przychody ze sprzedaży	17 415	21 346
Zysk netto	-2 021	-375
Kapitał zakładowy	1 509	1 509
Kapitał własny	1 119	3 140
Finansowe inwestycje długoterminowe	75	412
Aktywa obrotowe	2 367	3 053
Zobowiązania krótkoterminowe	4 221	3 690
Zobowiązania długoterminowe		0

Wskaźnik	2015	2014
1. Wskaźnik rentowności operacyjnej	-9,04%	-1,06%
2. Wskaźnik rentowności EBITDA	-4,36%	1,49%
3. Wskaźnik rentowności netto	-11,60%	-1,76%
4. Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)	-180,57%	-11,93%
5. Wskaźnik rentowności majątku (ROA)	-34,55%	-4,85%
6. Wskaźnik ogólnej płynności	0,56	0,83
7. Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,81	0,59

Opis wskaźników:

1. Wskaźnik rentowności operacyjnej =

wynik na działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży

Konkluzja: określa, ile zysku netto (po opodatkowaniu) przypada na 1 złoty przychodów firmy

2. Wskaźnik rentowności EBITDA =

(wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja) / przychody ze sprzedaży

Konkluzja: mierzy efektywność konwersji przychodów na zysk z działalności ciągłej przed odsetkami od zaciągniętych kredytów, podatkami, deprecjacją i amortyzacją oraz przed pozycjami wyjątkowymi.

3. Wskaźnik rentowności netto =

Wynik netto / Przychody ze sprzedaży

Konkluzja: informuje inwestorów ile procent przychodów ze sprzedaży stanowi zysk netto.

4. Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE) =

Wynik netto / Kapitał własny, gdzie: Kapitał własny = Aktywa ogółem - Zobowiązania (krótka i długoterminowe)

Konkluzja: informuje inwestorów o rentowności zainwestowanego kapitału własnego.

5. Wskaźnik rentowności majątku (ROA) =

Wynik netto / aktywa ogółem

Konkluzja: informuje o tym jaka jest rentowność wszystkich aktywów firmy w stosunku do wypracowanych przez nią zysków, czy innymi słowy ile zysku netto przynosi każda złotówka zaangażowana w finansowanie majątku

6. Wskaźnik ogólnej płynności =

aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

Konkluzja: informuje o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań w oparciu o wszystkie aktywa obrotowe

7. Wskaźnik ogólnego zadłużenia =

zobowiązania ogółem / aktywa razem

Konkluzja: mówi o tym jaki udział w finansowaniu majątku firmy mają zobowiązania i dług

6. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki

Kierunki rozwoju

- Inwestycje w nowe projekty z zakresu budowy lojalności oraz skutecznych systemów motywacyjnych skierowane do sektora B2B.
- Dalsza rozbudowa własnego działu sprzedaży usług outsourcingowych z zakresu technologii, usług logistycznych oraz sprzedaży towarów i usług jako nagród do systemów lojalnościowych i motywacyjnych.
- Rozbudowa i sprzedaż usług na rzecz firm zainteresowanych kompleksowym outsourcingiem procesów sprzedaży (technologia, logistyka, obsługa zamówień) skierowanych do klientów indywidualnych – model B2B2C.

7. Zarządzanie ryzykiem

Zarządzanie ryzykiem ma na celu minimalizację tychże ryzyk poprzez monitoring oraz aktywne przeciwdziałanie ich negatywnym skutkom. W celu ograniczenia ryzyka utraty płynności Spółka aktywnie zarządza płynnością – m. in. poprzez stałe monitorowanie należności.

Przepływy pieniężne Spółki podlegają planowaniu, zarówno w zakresie przepływów operacyjnych jak i inwestycyjnych. Źródła finansowania, zarówno ze środków własnych jak i źródeł zewnętrznych są dostosowane do potrzeb wynikających z planów.

8. Czynniki ryzyka

Ryzyko zmiany cen produktów

Działalność Emitenta oparta jest na sprzedaży produktów nabytych przez dostawców, z którymi współpracuje. Ryzyko zmiany ceny jest wysokie choćby ze względu na to, że niektóre produkty są sprowadzane spoza terenów Rzeczypospolitej Polskiej, co wiąże się z różnicami kursowymi. Spółka

stara się zabezpieczyć przed tym ryzykiem, podpisując odpowiednie umowy, które ograniczają to ryzyko.

Ryzyko płynności finansowej

Ryzyko utraty możliwości regulowania zobowiązań mierzone zdolnością utrzymania i pozyskania finansowania. Ryzyko jest związane z możliwym czasowym zagrożeniem utraty zdolności do regulowania bieżących zobowiązań. Bieżące działania polegają na krótko- i średnioterminowym planowaniu przepływów pieniężnych. Ostrożne zarządzanie ryzykiem utraty płynności zakłada utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych oraz dostępność finansowania dzięki wystarczającej kwocie przyznanym instrumentów kredytowych oraz zdolność do zamykania pozycji rynkowych.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe związane jest z wiarygodnością kredytową klientów, z którymi zawiera się transakcje sprzedaży. We współpracy z klientami Spółka stosuje odroczoną formę płatności od kilku do kilkudziesięciu dni (kredyt kupiecki) stąd możliwość wystąpienia ryzyka kredytowego. B2BPartner S.A. współpracuje z dużą liczbą klientów, którzy są zdywersyfikowani pod względem rozmieszczenia geograficznego. Transakcje zawierane są z kontrahentami o sprawdzonej zdolności kredytowej. Dla klientów, którym udzielany jest kredyt kupiecki, w początkowym okresie współpracy obowiązującą formą płatności jest przedpłata lub gotówka.

Ryzyko utraty głównych dostawców

Działalność Emitenta oparta jest w znacznej mierze na oferowaniu produktów wytwarzanych przez podmioty zewnętrzne, przy czym znaczący udział w sprzedaży produktów mają produkty dostarczane Emitentowi przez kilku znaczących producentów. Taka sytuacja, gdy znaczący udział w sprzedaży produktów i usług Emitenta posiada kilka podmiotów, rodzi ryzyko uzależnienia od nich. W przypadku przerwania współpracy z tymi podmiotami może pojawić się ryzyko znacznego zmniejszenia sprzedaży. Ze względu na szeroką ofertę produktową Spółka współpracuje z wieloma dostawcami zapewniając sobie nieograniczone i alternatywne źródła dostaw. Kluczowym aspektem działalności Spółki jest zapewnienie stałej dostępności oferowanych towarów. W przypadku pojawienia się na rynku atrakcyjnych nowości produktowych w ograniczonej liczbie, Spółka może nie być w stanie nabyć potrzebnej ilości towarów. Rynek oferuje alternatywne źródła zaopatrzenia, jednak ich wykorzystanie może być czasochłonne i negatywnie wpłynąć na prowadzone projekty, w tym na ich warunki finansowe.

Ryzyko wzrostu konkurencji (w tym zagranicznej)

Emitent działa na szybko rozwijającym się rynku. Istnieje duże prawdopodobieństwo zaistnienia na tym rynku silnej konkurencji, szczególnie przy włączeniu się podmiotów posiadających znacznie większe zasoby finansowe. Emitent buduje swoją przewagę konkurencyjną poprzez integrację kilku kluczowych elementów niezbędnych do kompleksowego świadczenia usług outsourcingowych w programach lojalnościowych i motywacyjnych.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców

Emitent, zawierając umowy z odbiorcami, stara się zapewnić najdalej idące bezpieczeństwo transakcji poprzez odpowiedni, poprzedzony analizą wiarygodności dobór kontrahentów, a także poprzez odpowiednią konstrukcję umów oraz monitoring bieżących należności i ich egzekucję. Należy się jednak liczyć z istniejącym ryzykiem braku spłaty należności z tytułu wykonania kluczowych umów lub

wynikającym z bieżącej działalności nawarstwianiem się niespłaconych należności, co może się odbić na sytuacji finansowej Emitenta.

Ryzyko zmian w skali makroekonomicznej w Polsce

Na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych mają wpływ 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 itp. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Emitenta.

Ryzyko związane z awariami sprzętu i łącz telekomunikacyjnych

Działalność Emitenta jest nierozzerwalnie związana z użyciem komputerów i serwerów. W związku z tym istnieje ryzyko awarii komputerowych, które mogą doprowadzić w skrajnej sytuacji do przerwania działalności przez Emitenta. Awarie komputerów i serwerów mogą doprowadzić do wstrzymania sprzedaży, doprowadzić do wycieku bazy danych Emitenta, jak również do zniszczenia baz danych, a co za tym idzie znajdujących się w nich informacji dotyczących produktów oraz zawieranych transakcji. Awarie komputerów i serwerów mogą prowadzić również do wstrzymania przyjmowania zamówień jak i ich realizacji.

Ryzyko związane z systemem informatycznym i błędami w oprogramowaniu

Podstawowymi aktywami Spółki są systemy informatyczne (oprogramowanie), infrastruktura techniczna związana z serwerami oraz pozostały sprzęt komputerowy służący do przyjmowania zamówień i obsługi procesów logistycznych. Istnieje ryzyko zniszczenia, awarii lub czasowego zatrzymania pracy wykorzystywanych urządzeń oraz utracenia przechowywanych danych. Istnieje także potencjalne ryzyko spowolnienia lub przeciążenia oprogramowania lub spowolnienia pracy sprzętu komputerowego Spółki, co może przełożyć się bezpośrednio na wydłużenie czasu składania i realizacji zamówień przez klientów, aż do zaniechania składania zamówień. Może to mieć negatywny wpływ na działalność Spółki, jego sytuację finansową i osiągnięte wyniki.

Ryzyko związane z zatrudnianiem podwykonawców w zakresie usług kurierskich

Spółka w celu dostarczenia produktów do klientów finalnych korzysta z usług kurierskich. Jakość usług logistycznych stanowi obecnie istotną barierę w rozwoju B2B i B2C i przyczynia się do spadku zaufania klientów do takiej formy sprzedaży, spowodowanego przede wszystkim nieterminowością dostaw lub w wyjątkowych przypadkach dostawami towarów uszkodzonych. Spółka nie może jednak wyeliminować czynników niezależnych zarówno od Spółki jak i od kuriera, a wpływających na terminowość dostaw (np. niekorzystne warunki atmosferyczne, utrudnienia komunikacyjne, brak towarów w magazynach dostawców itp.). Spółka może nie być w stanie wyeliminować powyższych losowych czynników, jednak podejmuje działania mające na celu zniwelowanie ich negatywnego wpływu na relacje z klientami. Spółka wraz z firmami kurierskimi dopracowała model zintegrowanego systemu, który pozwala na lokalizację przesyłki na poszczególnych etapach dostawy i umożliwia wysyłanie do klientów odpowiednich komunikatów o statusie ich zamówienia.

Ryzyko związane z łańcuchem logistycznym i zarządzaniem zapasami


Model prowadzenia przedsiębiorstwa przyjęty przez Spółkę zbliżony jest do modelu tzw. Just-in-time i polega na sprawnym zarządzaniu bieżącym zapotrzebowaniem na towary zamówione przez klientów. Towary te są krótkookresowo magazynowane w centrum zaopatrzeniowym Spółki lub pozostają w magazynach dostawcy. Gospodarka magazynowa wymaga sprawnego zarządzania procesami

związanymi z realizacją zamówień i oferowania towarów już zakupionych nowym odbiorcom. Spółka wdrożyła system informatyczny klasy ERP umożliwiający zmniejszenie wpływu czynnika ludzkiego na poszczególne procesy logistyczne, dzięki czemu znacznie ograniczone jest prawdopodobieństwo wystąpienia błędów wynikających z nieprecyzyjnych zamówień asortymentu dla finalnych klientów, jak również braku kontroli nad zapasami towarów w magazynach. System ERP pozwala na efektywne planowanie i zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa oraz na identyfikację i eliminację, tzw. wąskich gardeł powstających w łańcuchu dostaw.

9. Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego, któremu podlega Emitent, oraz miejsca, gdzie tekst zbioru zasad jest publicznie dostępny.

Spółka w 2015 roku była zobowiązana do stosowania zbioru zasad ładu korporacyjnego. Zasady te określone są w „Dobrych Praktykach na rynku NewConnect”. Ich treść opublikowana jest na stronie internetowej http://newconnect.pl/index.php?page=dobre_praktyki.

Warszawa, dnia 14.03.2016 roku



.....
Konrad Borowiec
Prezes Zarządu