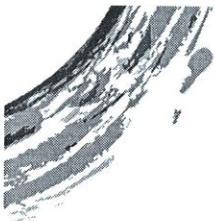


SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI W 2019 ROKU

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

Warszawa, dnia 10 sierpnia 2020 roku



RAPORT ROCZNY UNIFIED FACTORY S.A. ZA 2019 ROK

Zawierający:

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

wraz z:

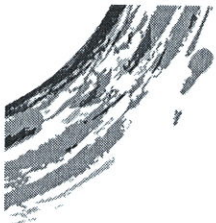
- Listem Zarządu do Akcjonariuszy
- Wybranymi danymi finansowymi
- Załącznikami z oświadczeniami Zarządu

➤ **Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Unified Factory sporządzone na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2019 roku zawierające:**

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

➤ **Jednostkowe sprawozdanie finansowe Unified Factory S.A. sporządzone na dzień i za rok zakończony 31 grudnia 2019 roku zawierające:**

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



Informacja o podstawie sporządzenia sprawozdania Zarządu z działalności za 2019 rok dla Grupy Kapitałowej Unified Factory i Unified Factory S.A.

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

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

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

Szanowni Państwo,

Ostatnie dwa lata były najtrudniejszym okresem w dotychczasowej historii Spółki, kiedy po kilku latach dynamicznego rozwoju dotknął nas nieoczekiwany kryzys, który nie tylko zahamował dotychczasowe wzrosty, ale okazał się być bezpośrednim powodem gwałtownego spadku sprzedaży, utraty klientów, rynków zbytu oraz głębokiego kryzysu wizerunkowego, którego najpoważniejszym skutkiem była utrata zaufania wśród Akcjonariuszy i Obligatariuszy.

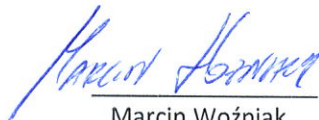
Zarząd powołany na początku drugiej połowy 2018 roku podjął głęboką restrukturyzację Spółki, wiążącą się z obniżeniem nakładów inwestycyjnych oraz znaczącą redukcją zatrudnienia, mającą na celu dopasowanie bazy kosztowej do spodziewanego poziomu przychodów w latach następnych. Wymiernym efektem przeprowadzonej w 2018 roku restrukturyzacji był spadek kosztów o blisko 1 mln z w skali miesiąca Grudzień 2018 do Stycznia 2018. Działania mające na celu oszczędności kosztowe kontynuowane były w 2019 roku.

Niezależnie od działań operacyjnych, Zarząd uznał konieczność podjęcia natychmiastowych działań mających na celu pozyskanie inwestora, który dokapitalizuje Spółkę, zapewniając jej płynność finansową do końca 2019 roku, utrzymanie kluczowego zespołu inżynierów technologicznych oraz niezbędną rozbudowę flagowego produktu informatycznego Spółki systemu informatycznego – Customer System Automation. Rozmowy i negocjacje z inwestorami, łącznie z kilkunastoma podmiotami, udokumentowane zostały pisemnymi porozumieniami, zawierającym warunki przystąpienia do inwestycji. Niestety ze względu na pogarszającą się sytuację wizerunkową Spółki, trudną współpracę z Nadzorcą Sądowym oraz brakiem ustaleń dotyczących ostatecznych warunków układu z Obligatariuszami, żadna z tych rozmów nie została sfinalizowana w 2019 roku, powodując wycofanie się wszystkich potencjalnych zainteresowanych inwestorów.

Z powodu wyżej opisanych czynników w lipcu 2019 roku Zarząd Spółki złożył wniosek o ogłoszenie upadłości. W dniu 31 lipca 2019 roku rezygnację z pełnionych funkcji złożyli wszyscy Członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej.

Od sierpnia 2019 roku w celu nadzoru nad Spółką, decyzją Sądu powołany został Zarządca Sądowy Pan Tycjan Saltarski, który dotychczas sprawujący funkcję Nadzorca Sądowego Spółki. Tym samym Spółka utraciła kontrolę nad kluczowymi decyzjami związanymi z kontynuacją i rozwojem działalności. Kontrola ta została odzyskana w miesiącu Styczniu 2020 roku – kluczowe zdarzenia i opis działalności Spółki do dnia sporządzenia niniejszego raportu rocznego opisane zostały w dalszej części sprawozdania zarządu i sprawozdania finansowego.

W załączeniu prezentujemy Państwu jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe Unified Factory S.A. (sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości) wraz ze sprawozdaniem Zarządu z działalności prowadzonej przez Spółkę w 2019 roku.



Marcin Woźniak
Prezes Zarządu

Konrad Siwek
Członek Zarządu

KOMENTARZ ZARZĄDU DO SKONSOLIDOWANYCH WYNIKÓW FINANSOWYCH

Podstawowe dane finansowe za rok 2019

<i>w tys. zł</i>	2019	2018	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	6 609	9 386	-29,6%
Wynik brutto ze sprzedaży	-2 371	-6 729	-4 358
<i>Marża brutto na sprzedaży (%)</i>	-35,9%	-71,7%	+35,8 pp
Wynik na działalności operacyjnej	-6 127	-33 157	
EBITDA	-1 976	-27 995	-92,9%
<i>EBITDA (%)</i>	-29,9%	-298,3%	
Zysk netto	-5 719	-33 881	-83,1%

W okresie dwunastu miesięcy 2019 roku, Unified Factory S.A. („Spółka”) osiągnęła skonsolidowane przychody ze sprzedaży na poziomie 6,6 mln złotych wobec 9,4 mln złotych w porównywalnym okresie 2018 roku. Głównym powodem spadku przychodów w raportowanym okresie było załamanie sprzedaży w segmencie rozwiązań technologicznych, prowadzącym działalność głównie na rynkach zagranicznych oraz związany z tym spadek rentowności. Spadek przychodów miał bezpośredni wpływ na poziom wyniku operacyjnego oraz poziomu rentowności osiągniętego na dzień 31 grudnia 2019 roku. Tym samym Spółka zanotowała stratę z działalności operacyjnej (EBIT) w wysokości 6,1 mln złotych. W efekcie EBITDA spadła do wartości ujemnej w na poziomie 29,9%, a strata netto wyniosła 5,7 mln złotych.

Strata spowodowana jest z jednej strony znaczącą utratą przychodów oraz ujemną marżą operacyjną, a z drugiej koniecznością dokonania dodatkowych odpisów aktualizacyjnych. Najistotniejszą wartość odpisów aktualizacyjnych dotyczy odpisów aktywa - narzędzia informatycznego „Platforma Customer Service Automation”. Powodem dokonania w trakcie roku odpisów była konieczność urealnienia przyszłych korzyści ekonomicznych, możliwych do uzyskania przez Spółkę w procesie wytwarzania produktów lub w sytuacji sprzedaży tego aktywa.

PRZYCZYNY POGORSZENIA SYTUACJI FINANSOWEJ SPÓŁKI W 2019 ROKU

Przyczyną dalszego pogłębiania się kryzysu finansowego Spółki w 2019 roku był fakt zatrzymania i postawienia zarzutów prokuratorskich byłemu Przesesowi Zarządu i głównemu akcjonariuszowi Spółki, co spowodowało drastyczne ograniczenie skali działalności głównie na rynkach zagranicznych.

DZIAŁANIA PODJĘTE PRZEZ ZARZĄD DLA POPRAWY SYTUACJI W SPÓŁCE

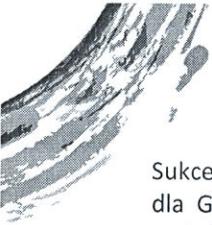
Redukcja bieżących kosztów operacyjnych

W 2019 roku Zarząd Spółki konsekwentnie kontynuował przyjętą w poprzednim roku politykę restrukturyzacji kosztów doprowadzając do ograniczenia kosztów i wydatków.

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

Pomimo bardzo trudnej sytuacji finansowej Spółki, na bazie podpisanej w sierpniu 2018 roku umowy ramowej na dostarczenie dla Grupy Netia systemu UF EASY w modelu WhiteLabel, dzięki czemu operator sprzedawca mógł ten produkt pod swoją marką, Zarząd Spółki doprowadził do podpisania w dniu 29 marca 2019 roku końcowego protokołu odbioru prac potwierdzającego konfigurację systemu w środowisku informatycznym operatora telekomunikacyjnego zgodnie z umową.





Sukces ten oraz wiarygodność Zarządu Spółki pozwoliła na rozpoczęcie negocjacji dotyczących dostarczenia dla Grupy Netia systemu UF PRO. Po wielu miesiącach negocjacji, w kwietniu 2019 roku Zarząd Spółki podpisał kolejną umowę ramową z operatorem telekomunikacyjnym na dostarczenie aplikacji informatycznej, którą Netia może oferować swoim Klientom korporacyjnym.

Aktywność na rynkach zagranicznych

Rok 2019 to okres gwałtownego załamania się współpracy w partnerami na rynkach zagranicznych. Dzięki usilnym zabiegom Zarządu udało się utrzymać obecność na rynkach czeskim, filipińskim oraz ograniczonym stopniu irańskim.

Rozmowy z potencjalnymi inwestorami

Należy podkreślić, iż od momentu powołania w 2018 roku, nowy Zarząd Spółki, mając na uwadze trudną sytuację związaną z utratą klientów i spadkiem przychodów podejmował działania mające na celu pozyskanie inwestora.

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

Powodem decyzji potencjalnego inwestora było nierealizowanie harmonogramu transakcji, uzgodnionego przez inwestora, Spółkę oraz Akcjonariuszy-Założycieli. Zgodnie z założonym harmonogramem zakładano, iż do dnia 15 marca 2019 roku wydane zostanie przez Sędziego-Komisarza postanowienie o ustanowieniu Rady Wierzycieli oraz powołaniu jej członków, co miało umożliwić rozpoczęcie procedury zmierzającej do wyrażenia przez Radę Wierzycieli opinii odnośnie warunków układu proponowanego przez Spółkę (zakładany termin wydania opinii do dnia 5 kwietnia 2019 roku). W przypadku wstępnej akceptacji warunków transakcji, harmonogram przewidywał przystąpienie do przygotowania transakcji oraz zwołanie Zgromadzenia Wierzycieli (zakładany termin odbycia Zgromadzenia do dnia 31 maja 2019 roku) w sprawie głosowania nad układem, co w przypadku jego przyjęcia umożliwiałoby zamknięcie transakcji oraz zasilenie Spółki środkami inwestora (zakładany termin - czerwiec 2019 roku). Niestety do dnia złożenia oświadczenia przez inwestora tj. 15 kwietnia 2019 roku, mimo działań podjętych przez Kuratora Obligatariuszy, wydania przez Nadzorcę Sądowego przychylniej opinii do wniosku Kuratora Obligatariuszy o powołanie Rady Wierzycieli oraz jej składu, a także pism Zarządu Spółki o pilne rozpoznanie przedmiotowej sprawy, Sędzia-Komisarz nie wydał postanowienia o ustanowieniu Rady Wierzycieli oraz powołaniu jej członków. Był to bezpośredni powód rezygnacji przez potencjalnego inwestora z transakcji.

W następstwie odstąpienia od transakcji przez potencjalnego inwestora (inwestor ten posiadał wyłączność), w dniu 25 kwietnia 2019 roku Zarząd Spółki, podpisał list intencyjny z kolejnym potencjalnym inwestorem branżowym - Altar Sp. z o.o. Podpisanie dokumentu umożliwiło podjęcie rozmów mających na celu nawiązanie współpracy strategicznej w zakresie rozwoju portfolio produktowego, technologicznego, tworzenia i prowadzenia wspólnych projektów na rzecz klientów oraz przygotowywania ofert przetargowych. Współpraca Stron miała polegać również na tworzeniu wspólnych przedsięwzięć gospodarczych, w tym także w formie spółek celowych lub innych formach inwestycji kapitałowych, dostarczaniu zasobów potrzebnych do realizacji wdrożeń i rozwoju produktów oraz oferowaniu licencji klientom. Niestety inwestor ten również ze względu na przeciągające się procedury związane z powołaniem Rady Wierzycieli, w miesiacu lipcu 2019 roku finalnie odstąpił do rozmów na temat dofinansowania Spółki.

Otwarcie przyspieszonego postępowania układowego

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

W IV kwartale 2017 roku w ramach Programu Emisji Obligacji, Zarząd Spółki przeprowadził dwie emisje obligacji serii C i D, emitując łącznie 25.000 sztuk obligacji o wartości nominalnej 1.000 zł każda i pozyskując z niej 25 mln zł z przeznaczeniem na rozwój Platformy Customer Service oraz spłatę obligacji serii B o wartości 10 mln zł. Przedterminowy wykupu obligacji serii B, tj. 10.000 obligacji serii B o wartości nominalnej 1.000 zł każda, nastąpił w dniu 28 lutego 2018 roku. Warunki Programu Emisji Obligacji przewidują, iż okres do wykupu obligacji wynosi 36 miesięcy tj. 3 lata liczone od dnia emisji. Warunki Emisji Obligacji przewidywały możliwość przedterminowego wykupu obligacji na żądanie Obligatariusza, w szczególności w przypadku, gdy wskaźniki finansowe przekroczyły by określone wartości. Dotyczyło to wskaźnika finansowego 1 oznaczającego iloraz skonsolidowanego zadłużenia finansowego netto do kapitałów własnych na koniec okresu oraz wskaźnika finansowego 2 oznaczającego iloraz skonsolidowanego zadłużenia finansowego netto do zysku operacyjnego za okres poprzednich 12 miesięcy.

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

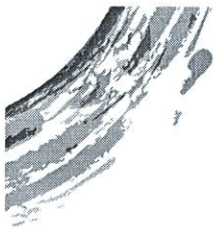
Intencją złożenia przez Spółkę wniosku o zawarcie przyspieszonego postępowania układowego z początkiem października 2018 roku było zawarcie układu częściowego, tj. dotyczącego wyłącznie wierzytelności Obligatariuszy posiadających obligacje serii C lub D.

Elementem wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego złożonego przez Zarząd Spółki były propozycje układowe, które w całości odrzucone przez zostały Obligatariuszy.

ZDARZENIA JAKIE MIAŁY MIEJSCE W SPÓŁCE PO DACIE BILANSU

- a) 13 stycznia 2020 roku przeprowadzenie NWZA Spółki w celu powołania nowego Zarządu, który miałby prawo do reprezentacji Spółki w postępowaniu restrukturyzacyjnym przed Sądem;
- b) 14 stycznia 2020 roku złożono do Sądu przez nowo powołany Zarząd nowych propozycji układowych Spółki wobec Wierzycieli układowych;
- c) 28 stycznia 2020 roku decyzją Sądu przywrócono Zarząd własny Spółki oraz wygaszono funkcję Zarządcy;
- d) 18 lutego 2020 roku złożono do Sądu aktualizację propozycji układowych
- e) na posiedzeniu Sądu 21 lutego 2020 roku, jednogłośnie przegłosowane zostało przez Obligatariuszy przyjęcie propozycji układowych złożonych przez nowo powołany Zarząd Spółki;
- f) 17 marca 2020 roku przeprowadzono NWZA Spółki w celu powołania Rady Nadzorczej;
- g) na posiedzeniu w dniu 14 maja 2020 roku propozycje układowe Spółki zostały zatwierdzone przez Sąd Restrukturyzacyjny
- h) 16 czerwca 2020 roku uprawomocniła się decyzja Sądu z dnia 14 maja 2020 roku, dotycząca zatwierdzenia układu i tym samym zakończył się proces restrukturyzacji Spółki.





OCENA ZARZĄDU SPÓŁKI DOTYCZĄCA KONTYNUOWANIA DZIAŁALNOŚCI

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

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

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

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

Przemawiają za tym następujące argumenty:

Doprowadzenie do przyjęcia układu z Obligatariuszami

Wypracowane porozumienie Zarządu z Wierzycielami układowymi stanowi solidny filar stabilności Spółki w najbliższym czasie. Przyjęte propozycje przewidują spłatę części zaciągniętych środków z Obligacji, dodatkowo rozłożonych w czasie na najbliższe 10 lat. Dodatkowym atutem poza rozłożeniem zwrotu należoności na raty jest fakt, że wypłata pierwszej raty przewidziana jest na koniec 2022 roku.

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

Nowe kontakty handlowe w oparciu o doświadczenie i innowacyjność produktów

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

Rosnący rynek aplikacji do obsługi klienta, contact center

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

najwyższym standardom i ma szansę rosnąć razem z rynkiem.

Międzynarodowy charakter dostarczanych aplikacji i możliwość sprzedaży na wielu rynkach

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

Doświadczony zespół programistów i inżynierów wdrożeń

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

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

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

Oferta produktowa wyprzedzająca konkurencję

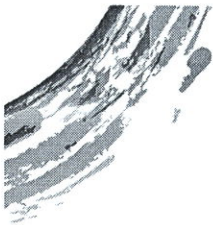
Opracowania rozwiązań przez Spółkę, nie tylko odpowiadają dzisiejszym potrzebom, ale także umożliwiają przyszły rozwój. Konkurencyjne produkty, które powstawały wiele lat wcześniej posiadają dług technologiczny, którego nie ma Unified Factory. Efektem tego jest okoliczność, że konkurencyjne produkty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

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

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

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





INFORMACJE OGÓLNE O GRUPIE UNIFIED FACTORY S.A.

Informacje o jednostce dominującej

Nazwa: Unified Factory Spółka Akcyjna
Siedziba: ul. Elektoralna 12A, 00-139 Warszawa

Rejestracja jednostki dominującej Grupy Kapitałowej w Krajowym Rejestrze Sądowym:

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

KRS 0000322316
Regon 0155730000
NIP 1132452952

Podstawowy przedmiot działalności jednostki dominującej Grupy Kapitałowej

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

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

STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ UNIFIED FACTORY S.A.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku, Grupa Kapitałowa Unified Factory S.A. składała się z dwóch spółek: Unified Factory Spółka Akcyjna, jako podmiotu dominującego oraz spółki zależnej Databroker Spółka Akcyjna. Udział jednostki dominującej w kapitale zakładowym Databroker SA wynosi 100%. Do dnia opublikowania sprawozdania finansowego za 2019 rok, struktura kapitałowa Grupy Kapitałowej Unified Factory S.A. nie uległa zmianie.

SPÓŁKA ZALEŻNA DATABROKER S.A.

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

GŁÓWNE OBSZARY DZIAŁALNOŚCI GRUPY ORAZ PRODUKTY I USŁUGI

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

INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW OPERACYJNYCH (SPRAWOZDAWCZYCH)

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

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

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

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

• UF EASY (wersja globalna)

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

• UF PRO

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

• MENERVA

algorytm pamięci asocjacyjnej pozwalający na automatyzację kontaktu z klientem na podstawie informacji zgromadzonych w bazie danych oraz w procesie ciągłego uczenia się w postaci np. generowania automatycznej odpowiedzi na emaila, czy chata. Zastosowanie pamięci asocjacyjnej pozwala na wzrost efektywności obsługi klienta do 80%.

MODELE SPRZEDAŻY PLATFORMY CUSTOMER SERVICE AUTOMATION

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

a/ sprzedaż bezpośrednia – spółka posiada własny dział sprzedaży i marketingu, który zajmuje się bezpośrednią sprzedażą platformy do klientów krajowych,



- b/ sprzedaż za pośrednictwem integratorów IT /zarówno polskich i zagranicznych/ oraz konsultantów biznesowych specjalizujących się w optymalizowaniu procesów sprzedaży i obsługi klienta,
- c/ sprzedaż w modelu White-Label polegająca na dołączaniu systemu do pakietów sprzedawanych przez innych producentów jako dodatkowej funkcjonalności poprzez sprzedaży licencji oprogramowania pod własną marką partnera,
- d/ sprzedaż oprogramowania w modelu SaaS.

STRATEGIA SPRZEDAŻY

Strategia sprzedażowa jest realizowana w podziale na oferowane przez Spółkę główne produkty: UF PRO, UF EASY oraz MENERVA. Jeżeli chodzi o sprzedaż produktu UF PRO, Spółka zamierza koncentrować się głównie na współpracy z dużymi operatorami telekomunikacyjnymi oraz finansowymi, zarówno w Polsce (Netia S.A., biznesowi klienci Netia, inne podmioty z Grupy Cyfrowego Polsatu) jak i zagranicą m.in. PLDT (największy operator telekomunikacyjny na Filipinach)

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

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

BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

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

KAPITAŁ - STRUKTURA AKCJONARIATU GRUPY UNIFIED FACTORY

Kapitał podstawowy

Na dzień 31 grudnia 2019 roku kapitał zakładowy dzielił się na 8.705.244 akcji, wyemitowanych w 6 seriach (A, B, C, D E i F).

Wartość nominalna akcji

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

Prawa akcjonariuszy

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

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

STRUKTURA AKCJONARIATU

Na dzień bilansowy 31 grudnia 2019 roku oraz na dzień publikacji niniejszego raportu, struktura akcjonariatu dla akcjonariuszy z liczbą akcji powyżej 5% wyglądała następująco:.

Akcjonariusze	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział % w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział % w ogólnej liczbie głosów na WZA
Maciej Okniński	2 602 450	2 342 205,00 zł	29,90%	2 786 200	30,27%
Tymon Betlej	725 400	652 860,00 zł	8,33%	786 650	8,55%
Rafał Dąbrowa	690 200	621 180,00 zł	7,93%	690 200	7,50%
Andrzej Borowy	500 994	450 894,60 zł	5,76%	500 994	5,44%
Pozostali akcjonariusze	4 186 200	3 767 580,00 zł	48,09%	4 441 200	48,25%
Razem	8 705 244	7 834 719,60 zł	100,00%	9 205 244	100,00%



WŁADZE UNIFIED FACTORY S.A.

ZARZĄD

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

W całym okresie 2019 roku funkcja Prezesa Zarządu nie była obsadzona.

W okresie od 01 stycznia do 31 lipca 2019 roku, w skład Zarządu Spółki wchodził:

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

W dniu 31 lipca 2020 roku rezygnację z pełnienia obowiązków złożyli wszyscy ww. Członkowie Zarządu.

RADA NADZORCZA

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

W okresie od 01 stycznia do 31 lipca 2019 roku, w skład Rady Nadzorczej wchodził:

- Piotr Pągowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Robert Sapieha – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Konrad Latkowski – Członek Rady Nadzorczej
- Maciej Klimczak – Członek Rady Nadzorczej
- Paweł Chojecki – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 31 lipca 2019 roku rezygnację z pełnienia obowiązków złożyli wszyscy ww. Członkowie Rady Nadzorczej.

W dniu 09 sierpnia 2019 roku decyzją Sądu ze względu na brak Zarządu oraz Rady Nadzorczej, wyznaczony został Zarządca Spółki w osobie Pana Tycjana Saltarskiego, pełniącego dotychczas obowiązki Nadzorczy Sądowego w przyśpieszonym postępowaniu układowym Spółki. Działalność Spółki nadzorowana była przez niego Do dnia 13 stycznia 2020 roku.

13 stycznia 2020 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki powołało do Zarząd Panów:

- Marcin Woźniak – Prezes Zarządu
- Konrad Siwek – Członek Zarządu

W tym składzie Zarząd Spółki pełni swoje obowiązki do dnia publikacji niniejszego raportu.

CZYNNIKI RYZYKA

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

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

1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

1.1 Ryzyko związane z niezrealizowaniem układu z obligatariuszami

Zarząd Spółki pomyślnie doprowadził do zawarcia układu częściowego z obligatariuszami posiadającymi obligacje serii C lub D w przyspieszonym postępowaniu układowym. Najistotniejszym elementem przyjętego porozumienia jest spłata przez Spółkę części należności w gotówce. Istnieje ryzyko związane nierealizowaniem postanowień układu polegających na nie spłacaniu kwot przyjętych w układzie ze względu na pogarszające się wyniki finansowe, uniemożliwiające przeznaczanie wynegocjowanych kwot na spłatę wierzytelności dla Obligatariuszy. Jednak na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako średnie.

1.2 Ryzyko związane z kryzysem wizerunku Spółki

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

1.3 Ryzyko związane z możliwością wystąpienia II fali epidemii COVID-19

Ogólnosiwiatowa sytuacja ekonomiczna wywołana pandemią COVID-19 włynęła bardzo niekorzystanie na większość gospodarek światowych. Jednocześnie sytuacja ta spowodowała znaczny wzrost zainteresowania Klientów systemami informatycznymi pozwalającymi na obsługę pracy w trybie zdalnym. Nie mniej Zarząd Spółki widzi zagrożenie wynikające z II fali epidemii, która może pośrednio wpłynąć na sytuację finansową Spółki, powodując zatory płatnicze u obecnych Klientów oraz wstrzymać podejmowanie decyzji dotyczących zakupu systemu Spółki ze względu na niepewność finansową.

1.4 Ryzyko związane z koniecznością ponoszenia przez Spółkę nakładów inwestycyjnych

Intensywny rozwój branży innowacyjnych technologii wymaga dla utrzymywania oraz powiększania poziomu sprzedaży znaczących inwestycji. Jest to związane z charakterystyką branży, dla której właściwe są szybkie zmiany technologiczne oraz ostra walka konkurencyjna. Te zjawiska niosą ze sobą ryzyko konieczności ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych w stosunkowo krótkim czasie. Istnieje ryzyko, iż poniesione nakłady inwestycyjne na rozwój systemu Customer Service Automation okażą się niewystarczające lub nie przyniosą oczekiwanych przez Spółkę korzyści np. Poprzez wzrost rentowności i zysków uzyskanych ze

sprzedaży rozwiązań technologicznych pozyskanie nowych kontrahentów, zwiększenie atrakcyjności oferty handlowej Spółki, co mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki, a w konsekwencji zmniejszyć zdolność Spółki w zakresie realizacji, a w szczególności realizacji Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.5 Ryzyko związane z możliwością utraty kluczowych pracowników

Na działalność Spółki znaczący wpływ wywiera zaangażowanie kierownictwa oraz kluczowych pracowników, zwłaszcza tych zaangażowanych w rozwój platformy Customer Service Automation. Wiedza i doświadczenie pracowników wyższego szczebla miały pozytywny wpływ na dynamiczny wzrost skali prowadzonej działalności w poprzednich latach, a obecnie ma decydujący wpływ na poziom zrealizowanych prognoz w kolejnych latach obrotowych. Uzależnienie od osób zajmujących kluczowe stanowiska, zwłaszcza związanych z rozwojem technologii lub ich utrata mogłoby w krótkim okresie spowodować pogorszenia jakości i terminowości świadczonych usług. W przypadku utrzymania się takiego stanu w średnim lub dłuższym okresie będzie to miało istotny negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki, a w konsekwencji zmniejszyć zdolność Spółki w zakresie realizacji Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako wysokie.

1.6 Ryzyko związane z konkurencją na rynku

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

1.7 Ryzyko związane z niezrealizowaniem zawartych kontraktów

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

1.8 Ryzyko związane z bezpieczeństwem internetowym oraz ochroną danych osobowych

Działalność Spółki opiera się na wykorzystaniu infrastruktury informatycznej, a tym samym wiąże się z zagrożeniami typowymi dla sieci informatycznych, czyli ryzykiem włamania do systemu, paraliżu sieci lub kradzieży danych o udostępnianych usługach lub danych osobowych podlegających rygorowi Ustawy o ochronie danych osobowych. Niebezpieczeństwo włamania, kradzieży danych teleinformatycznych lub paraliżu systemu wiąże się z zagrożeniem dla możliwości świadczenia usług przez Spółkę. Z kolei kradzież lub udostępnienie danych niezgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych może skutkować karami

przewidzianymi tą ustawą lub roszczeniami osób poszkodowanych. Spółka stosuje wszelkie dostępne systemy ochrony przed włamaniami do jego systemu. W Spółce funkcjonują stosowne instrukcje dotyczące sposobu zarządzania systemem informatycznym służącym do przetwarzania danych osobowych oraz postępowania w sytuacji naruszenia danych osobowych. Treść powyższych instrukcji jest w pełni zgodna z zapisami Ustawy o ochronie danych osobowych. Spółka posiada ponadto niezbędne zabezpieczenia systemu informatycznego na wysokim poziomie. Urządzenia i systemy informatyczne służące do przetwarzania danych osobowych zabezpieczone są przed utratą tych danych spowodowaną awarią zasilania lub zakłóceniami w sieci zasilającej. System informatyczny przetwarzający dane osobowe wyposażony jest w mechanizmy uwierzytelniania użytkownika oraz kontroli dostępu do tych danych. Odpowiedzialność za całość bezpieczeństwa danych osobowych spoczywa na pracowniku Spółki odpowiedzialnym za administrowanie bezpieczeństwem informacji Emitenta. W 2016 roku Emitent wdrożył System Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji zgodny z normą ISO 27001, który stanowi zbiór wymagań umożliwiający ustanawianie, wdrożenie, monitorowanie, przegląd, utrzymanie i doskonalenie polityki bezpieczeństwa w organizacji. Pomimo stosowania powyższych zabezpieczeń istnieje ryzyko, iż w przypadku włamania, kradzieży danych lub udostępnienia danych osobowych niezgodnie z Ustawą o ochronie danych osobowych może istotnie negatywnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną i osiągnięte wyniki finansowe Spółki, a w szczególności realizacji Planu Restrukturyzacji oraz wywiązywania się przez Spółkę z propozycji układowych. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu, Zarząd Spółki ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia takiego ryzyka jako możliwe.

1.9 Ryzyko utraty kluczowych kontraktów

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

1.10 Ryzyko związane z realizacją strategii dalszego rozwoju

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



2. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM SPÓŁKI

2.1 Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

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

2.2 Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

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

2.3 Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

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

2.4 Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

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

3. CZYNNIK RYZYKA ZWIĄZANY Z AKCJAMI SPÓŁKI

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

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

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

Z kolei, zgodnie z art. 176 Ustawy o Obrocie w przypadku, gdy Spółka nie wykonuje lub wykonuje nienależycie obowiązki, o których mowa w art. 157, art. 158 lub art. 160 Ustawy o Obrocie, w tym w szczególności wynikające z przepisów wydanych na podstawie art. 160 ust. 5 Ustawy o Obrocie, KNF może (i) wydać decyzję o wykluczeniu papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym, albo (ii) nałożyć karę pieniężną do wysokości 1 000 000 zł, albo (iii) wydać decyzję o wykluczeniu, na czas określony lub bezterminowo, papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym, nakładając jednocześnie karę pieniężną do wysokości 1 000 000 zł.

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

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



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

Zarząd Unified Factory S.A. wdrożył w Spółce Zasady ładu Korporacyjnego wynikające z Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect, przyjętych uchwałą 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 roku. Poniżej przedstawiono szczegółowy opis zakresu i formy stosowania poszczególnych zasad przez Unified Factory S.A. w 2019 roku.

Zasada nr 1

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

Komentarz Zarządu:

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

Zasada nr 2

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

Komentarz Zarządu:

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

Zasada nr 3

Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:

- 3.1. podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),
- 3.2. opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,
- 3.3. opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,
- 3.4. życiorysy zawodowe członków organów spółki,
- 3.5. powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,
- 3.6. dokumenty korporacyjne spółki,
- 3.7. zarys planów strategicznych spółki,
- 3.8. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),
- 3.9. strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,
- 3.10. dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,
- 3.11. (skreślony),
- 3.12. opublikowane raporty bieżące i okresowe,

- 3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zebrań, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,
- 3.14. informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,
- 3.15. (skreślony),
- 3.16. pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zebrań, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,
- 3.17. informację na temat powodów odwołania walnego zebrań, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,
- 3.18. informację o przerwie w obradach walnego zebrań i powodach zarządzenia przerwy,
- 3.19. 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,
- 3.20. informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,
- 3.21. dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,
- 3.22. (skreślony).
- 3.23. Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 4

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

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 5

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

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 6

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

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 7

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

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana.

Zasada nr 8

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

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana.

Zasada nr 9

Emitent przekazuje w raporcie rocznym:

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

Komentarz Zarządu

Zasada ta jest stosowana.

Zasada nr 10

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

Komentarz Zarządu

Zasada jest stosowana.

Zasada nr 11

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

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 12

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

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 13

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



Komentarz Zarządu.

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

Zasada nr 13a

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

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 14

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

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 15

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

Komentarz Zarządu

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

Zasada nr 16

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

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

Komentarz Zarządu

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



Zasada nr 16a

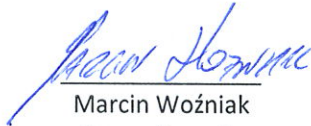
W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.

Komentarz Zarządu

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

ZATWIERDZENIE DO PUBLIKACJI SPRAWOZDANIA ZARZĄDU ZA 2019 ROK

Zarząd jednostki dominującej Grupy Kapitałowej Unified Factory S.A. zatwierdził niniejsze sprawozdanie z działalności Unified Factory S.A. oraz Grupy Kapitałowej do publikacji w dniu 7 sierpnia 2020 roku.



Marcin Woźniak
Prezes Zarządu



Konrad Siwek
Członek Zarządu