

Raport roczny jednostkowy
Fachowcy.pl Ventures S.A.
za rok 2015

obejmujący okres
01.01.2015 r. - 31.12.2015 r.

Fachowcy.pl Ventures S.A.
ul. Grochowska 306/308
03-840 Warszawa
tel.: + 48 22 247 80 40

Raport zawiera:

- I. Pismo Zarządu do Akcjonariuszy
- II. Komentarz Zarządu do zastrzeżeń wyrażonych w Opinii biegłego rewidenta
- III. Wybrane dane finansowe za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku
- IV. Roczne sprawozdanie finansowe
- V. Sprawozdanie Zarządu
- VI. Oświadczenia Zarządu
- VII. Opinia i raport biegłego rewidenta
- VIII. Oświadczenie o stosowaniu dobrych praktyk

Raport został przygotowany przez Emitenta zgodnie z wymaganiami określonymi w § 5 ust. 6.1. Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”,

Warszawa, 30 czerwca 2016 r.

I. Pismo Zarządu do Akcjonariuszy

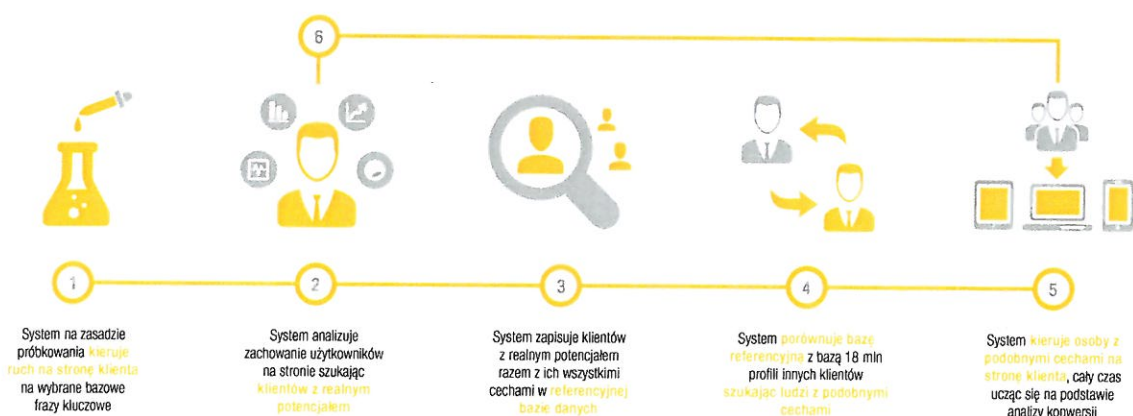
Warszawa, dn. 30 czerwca 2016 roku

Szanowni Państwo,

W związku z zakończeniem roku obrotowego 2015, Zarząd Fachowcy.pl Ventures S.A. niniejszym przedstawia Państwu jednostkowy raport roczny.

Rok 2015 był siódmym rokiem prowadzenia przez Spółkę działalności, która została powołana w drugiej połowie 2008 roku, jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, a 12 maja 2011 roku, Krajowy Rejestr Sądowy dokonał wpisu o przekształceniu Spółki w Spółkę Akcyjną.

Początkowo Spółka prowadziła internetowy katalog usługodawców w domenie www.fachowcy.pl, a od 2013 roku poszerzyła dotychczas stosowany model biznesowy działalności w ramach którego rozpoczęła oferowanie pakietów abonamentowych dla małych i średnich firm w zakresie usługi kompleksowego pozyskania zleceń z Internetu. Istotne w tym zakresie było nabycie pakietu większościowego udziałów w spółce WAY2TRAFFIC Polska S.A., która od 2010 roku rozwijała technologię w zakresie optymalizacji kosztów pozyskania zleceń z Internetu. Technologia ta stanowi o istotnej przewadze konkurencyjnej Emitenta, a zasada jej działania została przedstawiona na schemacie poniżej:



Schemat 1. Zasada działania technologii WAY2TRAFFIC w ramach usługi Fachowcy.pl

Oferta pakietowa Fachowcy.pl oprócz technologii szukania idealnego klienta dla każdego biznesu przy wykorzystaniu algorytmów sztucznej inteligencji (uczenie maszynowe / ang. machine learning) zawiera także usługi budowy i utrzymania kompleksowej obecności firmy w Internecie (ang. inbound marketing). W związku z masowym charakterem usługi Spółka zbudowała zaawansowane narzędzie informatyczne do zarządzania procesem jej wytwarzania na zasadzie linii produkcyjnych. Takie podejście umożliwia wytworzenie usługi wysokiej jakości w sposób bardzo efektywny, co jest kolejną istotną przewagą konkurencyjną

Spółki.

W ramach oferowanych pakietów Spółka oferuje także Zintegrowane Centrum Kontaktów, czyli zestaw narzędzi obsługi wszystkich kluczowych kanałów kontaktu klienta z firmą. W ramach tego rozwiązania oferowana jest obsługa połączeń głosowych, komunikacji e-mail, komunikacji na żywo za pomocą czat bezpośrednio ze strony www (ang. live-chat) oraz komunikacji za pomocą mediów społecznościowych.

Oferując pakietowe usługi w trzech powyżej opisanych obszarach Spółka dostarcza unikatowe na skalę światową rozwiązanie w zakresie kompleksowej usługi efektywnego pozyskania zleceń z Internetu – kluczowe obszary zostały przedstawione na schemacie poniżej:



Schemat 2. Zakres oferty usług wchodzących w skład pakietów oferowanych przez Emitenta

Usługa świadczona przez Emitenta oferowana jest w taki sposób aby w minimalny sposób angażować usługobiorcę. Spółka nie dostarcza narzędzi oczekując, że klient nauczy się ich używać ale zamiast tego dostarcza usługę, w ramach której wszystko robione jest w taki sposób aby klient mógł się skupić na swojej działalności, a wszystko co związane z obecnością jego firmy w sieci oddał w ręce fachowców od Internetu.

Takie podejście Emitenta powoduje znaczące rozszerzenie bazy potencjalnych odbiorców usługi ponieważ klientem może być nawet jednoosobowa działalność gospodarcza, która normalnie nie miałaby czasu ani kompetencji, żeby zbudować obecność swojej firmy w Internecie, żeby efektywnie pozyskiwać zlecenia. Obecnie Emitent posiada klientów w ponad 200 różnych branżach co świadczy o masowym charakterze usługi.

Masowość usługi powoduje, że aby ją sprzedawać Emitent musi budować tradycyjne struktury sprzedaży bezpośrednio – takie same jak posiadają inne podmioty oferujące usługi na skalę masową jak operatorzy telefonii komórkowej, ubezpieczyciele, czy banki. Do zarządzania tym obszarem działalności Emitenta został zatrudniony manager z prawie 20-letnim doświadczeniem w zakresie budowy efektywnych zespołów sprzedażowych. Aby zarządzać takimi strukturami sprzedaży Emitent stworzył także własne narzędzie CRM, które pozwala zarządzać całym procesem pozyskania klienta i pracą zespołów sprzedażowych.

Realizując strategię rozwoju Spółki, w 2015 roku działania Emitenta w znacznym zakresie związane były z rozbudową struktur, poczynając od struktur sprzedażowych, w ramach

których powstały biura sprzedaży m.in. w Gdańsku, Łodzi czy Wrocławiu. Wzmocnienie struktur sprzedażowych, wymagało w kolejnych krokach podjęcia działań związanych z planowaniem i reorganizacją struktur w Dziale Realizacji Zleceń oraz Dziale Obsługi Klienta. Niezbędne było tutaj wdrożenie usprawnień oraz nowych narzędzi i procedur, aby usprawnić proces obsługi pozyskanych zleceń. Ponadto, w związku z narastającą liczbą klientów, którym mija pierwsze dwanaście miesięcy abonamentu na pakiet usług fachowcy.pl, w ramach struktur firmy wydzielono nowy dział - Dział Utrzymania Klienta, którego głównym zadaniem będzie utrzymywanie relacji z klientami, a docelowo utrzymanie klientów, którzy rozważają zmianę usług dotychczas świadczonych przez Emitenta, bądź całkowite rozwiązanie dotychczasowej umowy.

W czasie tego roku, przeprowadzono także reorganizację w Dziale Administracji i Finansów, który został wzmocniony wewnętrzną księgowością, która przejęła od zewnętrznego podmiotu prowadzenie pełnej księgowości Emitenta.

Rok 2015 w działalności Spółki to rok prac nad wdrażaniem nowej infrastruktury, technologii oraz procedur, mających na celu przygotowanie Emitenta do obsługi klientów na masową skalę przy równoczesnej poprawie standardów tej obsługi.

Na bazie zgromadzonych doświadczeń oraz opinii na temat produktu, Emitent prowadzi ciągłą analizę możliwości i dalszy rozwój oferty pakietowej skierowanej do małych i średnich przedsiębiorców. W dalszym ciągu również trwa realizacja przychodów z udostępniania danych audience na potrzeby realizacji kampanii reklamowych w sieci reklamowej Efekty24.pl oraz dla Klientów spółki Way2traffic Polska S.A., a Emitent nadal dostrzega w tym obszarze bardzo duży potencjał na przyszłość.

Dane audience gromadzone są w trakcie działań reklamowych prowadzonych przez Spółkę, a także przy okazji korzystania przez użytkowników z urządzeń FreeHotSpot™. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że nie są to dane osobowe, a jedynie dane dotyczące zachowań oraz intencji zakupowych użytkowników Internetu, które można wykorzystać do targetowania kampanii reklamowych w Internecie. Dzięki umowie jaką spółka Way2traffic Polska S.A. posiada z firmą Google Inc. na dostęp do największej platformy reklamowej na świecie w modelu DSP (ang. Demand-Side Platform), Emitent ma możliwość wykorzystania tych danych w działaniach reklamowych prowadzonych dla swoich Klientów optymalizując emisję reklam przy wykorzystaniu własnych algorytmów.

Wykorzystanie danych Way2traffic Polska S.A. w połączeniu z narzędziami telekomunikacyjnymi w ramach Zintegrowanego Centrum Kontaktów udostępnianymi dla Klientów Emitenta daje unikalną przewagę konkurencyjną polegającą na szczegółowej możliwości mierzenia efektywności działań reklamowych. W ramach raportów klienci spółki nie tylko zobaczą ile osób kliknęło ich reklamę, czy ile osób weszło na ich stronę www – ale uzyskają także informację, ile osób skontaktowało się telefonicznie z ich firmą, ile osób skontaktowało się za pomocą live-chat, a także ile osób podjęło próbę kontaktu za pośrednictwem drogi e-mail. Dodatkowo, dzięki wykorzystaniu technologii FreeHotSpot™ spółka ma także unikalną na skalę światową technologię mierzenia konwersji na wizyty konsumentów w fizycznej lokalizacji: kawiarnia, restauracja, fryzjer, kosmetyczka etc. Dzięki połączeniu technologii oferowanej przez Way2traffic Polska S.A z technologią FreeHotSpot™, w raportach dla klientów Emitent może wskazać, które z osób mających kontakt z reklamą danego klienta w sieci, odwiedziły fizycznie jego lokal. Daje to niespotykany do tej pory

potencjał w zakresie mierzenia efektywności kampanii reklamowych w Internecie oraz możliwość wyjścia z posiadaną technologią na rynki zagraniczne.

W 2015 r. Spółka dynamicznie pozyskiwała klientów na ofertę pakietową, liczba klientów na koniec 2015 r. wyniosła 1.069, w ciągu roku Spółka pozyskała netto 923 nowych klientów, liczba klientów na koniec 2014 r. wyniosła 146. Liczba klientów na koniec 2015 r. wzrosła o 632% w porównaniu do roku poprzedniego.

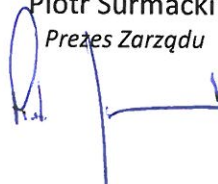
W 2015 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 4.428.611,47 PLN oraz wypracowała zysk netto w kwocie 2.475.056,27 PLN, strata na działalności operacyjnej wyniosła -2.841.190,99 PLN, przy czym przychody ze sprzedaży oferty pakietowej wyniosły około 1.150 tys. PLN i miały 26% udział w przychodach Spółki w 2015 r.

W 2015 r. koszty operacyjne działalności wzrosły w porównaniu z rokiem poprzednim i wyniosły 7.376.185,85 PLN, w strukturze kosztów największy udział miały koszty wynagrodzeń oraz usług obcych. Wzrost kosztów operacyjnych wynikał z nakładów ponoszonych na rozwój działalności i pozyskiwanie klientów w ofercie pakietowej.

W 2015 r. Spółka odwróciła odpis w kwocie 6.554.168,23 PLN na udziały w spółce Way2traffic Polska S.A. Spółka dokonała odpisu w 2014 r. w związku z brakiem informacji finansowych dotyczących posiadanych udziałów w Way2traffic Polska S.A, odwrócenie odpisu miało znaczący wpływ na poziom zysku netto wypracowanego przez Spółkę w 2015 r.

W związku z rozwojem i wynikającym z tego zapotrzebowaniem na kapitał Spółka dokonała podwyższenia kapitału o kwotę ponad 2.940.000 PLN, dodatkowo Spółka finansowała działalność z rosnących wpływów gotówkowych z oferty pakietowej (w szczególności w II połowie 2015 r.).

Z poważaniem,
Piotr Surmacki
Prezes Zarządu



II. Komentarz Zarządu do zastrzeżeń wyrażonych w Opinii biegłego rewidenta

Zarząd Fachowcy.pl Ventures S.A. z siedzibą w Warszawie („Spółka”) w nawiązaniu do Opinii biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego Spółki za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku, niniejszym przedstawia stanowisko Spółki odnośnie zastrzeżeń zgłoszonych przez biegłego rewidenta.

1. W zakresie założenia dotyczącego kontynuacji działalności:

W rozwijanej przez Spółkę działalności w zakresie wprowadzonej nowej usługi tzw. oferty pakietowej Spółka nie osiągnęła jeszcze progu rentowności. W roku 2015 Spółka ponosiła znaczne nakłady finansowe wynikające z budowy organizacji oraz dynamicznego pozyskiwania klientów.

W ramach działalności Spółka podejmuje stałe działania mające na celu zapewnienie środków finansowych m.in. poprzez:

- Podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję kolejnych serii akcji w 2016 roku (stan na 30 czerwca 2016 r.) podwyższono kapitał Spółki o łączną kwotę 3,5 mln PLN,
- własne środki - wpływy z należności handlowych od klientów,
- faktoring należności handlowych.

Zgodnie opublikowanymi przez Spółkę prognozami raportem bieżącym EBI nr 44/206 z dnia 2 czerwca 2016r., Spółka wskazała, iż zakładane osiągnięcie progu rentowności nastąpi w 2017 r.

2. W zakresie zastrzeżenia biegłego odnośnie wartości udziałów w spółce zależnej Way2Traffic Polska S.A („Way2Traffic”):

W 2015 r. Spółka odwróciła odpis w kwocie 6.554.168,23 PLN na udziały w spółce Way2Traffic Polska S.A. w związku z naprawieniem przyczyny (Spółce wydano dane finansowe Way2Traffic) jego utworzenia w 2014 roku. (Spółka dokonała odpisu w 2014 r. w związku z brakiem informacji finansowych dotyczących posiadanych udziałów w Way2Traffic gdyż, biuro rachunkowe obsługujące spółkę odmówiło przekazania sprawozdania finansowego oraz przedstawienia jakichkolwiek danych finansowych.).

Obecnie Spółka podejmuje działania mające na celu m.in. przeprowadzenie badania spółki Way2Traffic. Z informacji uzyskanych od Przewodniczącego Rady Nadzorczej spółki Way2Traffic, posiedzenie Rady Nadzorczej zostanie zwołane niezwłocznie. Porządek obrad planowanego posiedzenia będzie obejmował m. in. wybór biegłego rewidenta do badania sprawozdań finansowych spółki Way2Traffic za lata 2014-2016.

W ocenie Zarządu spółka Way2Traffic jest kluczowym aktywem wykorzystywanym w prowadzonej przez Spółkę działalności, w związku z tym nie ma przesłanek do odpisu aktualizującego z tytułu jego trwałej utraty wartości.

3. W zakresie wartości Zobowiązanie z tyt. podatku od osób prawnych za 2014 rok:

W dniu 31 marca 2015 Spółka złożyła w Urzędzie Skarbowym deklarację CIT-8 za rok 2014 wykazującym podatek do zapłaty w kwocie: 672,2 tys. zł, następnie w dniu 13 kwietnia 2015 została złożona korekta wcześniejszej deklaracji CIT-8 w zakresie kosztów uzyskania przychodów, wykazując stratę podatkową w wysokości 142,60 tys. zł.

Deklaracja podatkowa była sporządzana przez współpracujące biuro rachunkowe. Spółka nie była w stanie należycie wyjaśnić kwestii związanej z ww. zobowiązaniem podatkowym, tj. złożoną deklaracją CIT-8 i korektą deklaracji CIT-8. Jednocześnie Spółka przedsięwzięła działania w zakresie wyjaśnienia i ostatecznego rozwiązania kwestii ww. zobowiązania podatkowego.

III. Wybrane dane finansowe za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku.

[PLN]

	Za okres od 01.01.2014 do 31.12.2014	Za okres od 01.01.2015 do 31.12.2015
przychody netto ze sprzedaży	4 937 184,29	4 428 611,47
zysk/strata na sprzedaży	172 940,64	-2 947 574,38
zysk/strata na działalności operacyjnej	-495 223,92	-2 841 190,99
zysk/strata brutto	-7 399 888,41	3 224 392,95
zysk/strata netto	-7 435 816,30	2 475 056,27
amortyzacja	325 334,42	202 289,10
aktywa razem	11 462 565,93	16 618 412,19
należności długoterminowe	0,00	0,00
należności krótkoterminowe	8 956 785,60	6 964 621,26
środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	2 586,34	27 676,73
kapitał własny	3 155 851,04	8 570 907,31
zobowiązania długoterminowe	819 285,01	0,00
zobowiązania krótkoterminowe	7 478 376,21	8 043 485,76

	Za okres od 01.01.2014 do 31.12.2014	Za okres od 01.01.2015 do 31.12.2015
przepływy środ. pien. z działalności operacyjnej	-838 159,77	-1 401 786,44
przepływy środ. pien. z działalności inwestycyjnej	-317 789,34	-557 577,32
przepływy środ. pien. z działalności finansowej	1 182 291,97	1 984 454,15
Przepływy pieniężne netto razem	26 342,86	25 090,39

[EUR]

	Za okres od 01.01.2014 do 31.12.2014	Za okres od 01.01.2015 do 31.12.2015
przychody netto ze sprzedaży	1 178 522,50	1 058 261,20
zysk/strata na sprzedaży	41 281,51	-704 352,51
zysk/strata na działalności operacyjnej	-118 211,62	-678 931,13
zysk/strata brutto	-1 766 378,25	770 501,09
zysk/strata netto	-1 774 954,36	591 439,56
amortyzacja	77 658,42	48 339,01
aktywa razem	2 689 291,21	3 899 662,60
należności długoterminowe	0,00	0,00
należności krótkoterminowe	2 101 397,27	1 634 312,16
środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	606,79	6 494,60
kapitał własny	740 410,35	2 011 241,89
zobowiązania długoterminowe	192 216,65	0,00
zobowiązania krótkoterminowe	1 754 540,09	1 887 477,59
przepływy środ. pien. z działalności operacyjnej	-200 071,56	-334 970,95
przepływy środ. pien. z działalności inwestycyjnej	-75 857,38	-133 238,70

	Za okres od 01.01.2014 do 31.12.2014	Za okres od 01.01.2015 do 31.12.2015
przepływy środ. pien. z działalności finansowej	282 217,07	474 205,25
Przepływy pieniężne netto razem	6 288,13	5 995,60

[PLN/EUR]

rok obrotowy	Średni kurs w okresie	kurs na ostatni dzień okresu
2015	4,1848	4,2615
2014	4,1893	4,2623

IV. Roczne sprawozdanie finansowe


Stanowi załącznik nr 1 do niniejszego raportu

V. Sprawozdanie Zarządu

Stanowi załącznik nr 2 do niniejszego raportu

VI. Oświadczenia Zarządu

Zarząd Fachowcy Ventures S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta lub standardami uznawanymi w skali międzynarodowej, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Emitenta oraz jego wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz sytuacji Emitenta.

Z poważaniem

 Piotr Surmacki
 Prezes Zarządu

Podstawowe ryzyka i zagrożenia towarzyszące działalności Emitenta przedstawione są poniżej:

- ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce
sytuacja gospodarcza w Polsce, ma znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta; ewentualne zmniejszenie tempa wzrostu produktu krajowego brutto, wydatków na konsumpcję lub nakładów inwestycyjnych oraz innych wskaźników o analogicznym charakterze może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta; w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej w Polsce, ze względu na czynniki zarówno wewnętrzne, jak również zewnętrzne, może nastąpić pogorszenie wyników i sytuacji finansowej Emitenta;
- ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji
biorąc pod uwagę, że specyfiką polskiego systemu prawnego jest znaczna i trudna do przewidzenia zmienność, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Emitenta mogą być zmiany przepisów lub ich interpretacji, w szczególności w zakresie prawa handlowego, podatkowego oraz związanego z rynkami finansowymi; potencjalnym skutkiem wyżej wymienionych, niekorzystnych zmian może być ograniczenie dynamiki działań oraz pogorszenie się kondycji finansowej Emitenta, a tym samym spadek wartości aktywów Emitenta;
- ryzyko niestabilnego otoczenia prawnego sektora technologicznego i IT
sektor technologiczny, w którym działa Emitent podlega nieustannym zmianom, związanym z rozwojem technologii; odpowiednim przemianom podlega też prawo regulujące działalność w obszarze IT i technologii; przy jednoczesnej niskiej jakości prac legislacyjnych w Polsce, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Emitenta mogą być szybkie i nieprzemyślane zmiany w przepisach regulujących działalność w obszarze IT i technologii; może to wpływać na bieżącą działalność i rynkową pozycję Emitenta, szczególnie w skutek niejasności, co do uwarunkowań prawnych, a także poprzez generowanie znaczących kosztów w celu dostosowania się do nowo wprowadzanych regulacji;
- ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w sektorze IT
istotną charakterystyką branży jest szybkość zachodzących zmian technologicznych, które mają swoje bezpośrednie przełożenie na „żywość” produktów i usług oferowanych na rynku usług oferowanych przez Emitenta; tempo tych procesów oraz ich zakres powoduje, iż Emitent, aby zachować swoją pozycję rynkową zmuszony jest do stałej obserwacji rynku pod względem pojawiania się coraz nowszych produktów i usług oraz do stałej obserwacji zaplecza technologicznego branży IT, które wpływać będzie na kierunek rozwoju branży; opisana płynność i dynamika branży niesie ze sobą ryzyko ponoszenia znacznych kosztów związanych z koniecznością obserwacji rynku, najnowszych produktów i usług jak również najnowszych technologii;

Emitent prowadził i nadal kontynuuje jednak rozmowy z innymi podmiotami oraz partnerami biznesowymi nad poszerzeniem asortymentu oferowanych usług i rynków zbytu w celu stworzenia kompleksowej oferty dla swoich obecnych i potencjalnych klientów, skupiając się na działaniach prowadzących do rozwoju grupy spółek działających na rynku usług reklamowych małych i średnich przedsiębiorstw;

- ryzyko związane z tworzeniem nowych usług i produktów oraz pozyskiwaniem nowych kontraktów

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

- ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Emitenta

z uwagi na fakt, że Emitent działa na rynku, który jest w dużym stopniu obciążony ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności, Emitent narażony jest na ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych dotyczących m.in. rozwijanych usług i produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie ze strony klientów; powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych;

- ryzyko utraty i trudności w pozyskaniu kluczowych pracowników

istotnym elementem dla działalności Emitenta oraz jego pozycji rynkowej jest kadra zarządzająca oraz kluczowi pracownicy dysponujący specjalistyczną wiedzą, doświadczeniem i zrozumieniem dla tak specyficznego sektora gospodarki jak branża technologiczna; biorąc pod uwagę zaciętą rywalizację na rynku usług technologicznych istnieje ryzyko utraty poszczególnych członków kadry zarządzającej lub kluczowych pracowników poprzez ich przejście do spółek konkurencyjnych, co z kolei może skutkować trudnościami w prowadzeniu przez Emitenta bieżącej działalności a nawet, doprowadzić do naruszenia pozycji Emitenta na rynku usług;

- ryzyko pojawienia się konkurencji (w tym zagranicznej)

Emitent działa na szybko rozwijającym się rynku usług; istnieje prawdopodobieństwo zaistnienia na tym rynku silnej konkurencji, szczególnie przy włączeniu się podmiotów zagranicznych, z których niektóre posiadają znacznie większe zasoby finansowe niż Emitent; znacząca konkurencja ze strony innych podmiotów oferujących usługi podobne do usług oferowanych przez Emitenta, mogłaby doprowadzić do zwiększonych kosztów prowadzenia działalności przez Emitenta;

- ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców

Emitent, zawierając umowy z odbiorcami, stara się zapewnić bezpieczeństwo transakcji poprzez odpowiedni 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 umów lub wynikającym z bieżącej działalności nawarstwieniem się niespłaconych należności, co może odbić się na kondycji Emitenta;

- ryzyko związane z bezpieczeństwem internetowym oraz ochroną danych osobowych
- oparcie świadczenia usług marketingowych na infrastrukturze teleinformatycznej wiąże się z zagrożeniami typowymi dla sieci informatycznych, czyli ryzykiem włamania do systemu, paraliżu sieci lub kradzieży danych o udostępnianych usługach lub danych osobowych



podlegających rygorowi ustawy o ochronie danych osobowych; niebezpieczeństwo włamania, kradzieży danych teleinformatycznych lub paraliżu systemu wiąże się z zagrożeniem dla możliwości świadczenia usług przez Emitenta; z kolei kradzież lub udostępnienie danych niezgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych może skutkować karami przewidzianymi ustawą lub roszczeniami osób poszkodowanych;

- ryzyko wahań cen akcji oraz niedostatecznej płynności akcji

w związku z tym, że ceny papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym Systemie Obrotu mogą podlegać znaczącym wahaniom, w zależności od kształtowania się relacji podaży i popytu, a wiele czynników wpływających na ceny papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym Systemie Obrotu jest niezależnych od sytuacji i działań Emitenta, jednocześnie papiery wartościowe notowane w Alternatywnym Systemie Obrotu cechują się mniejszą płynnością, w stosunku do papierów wartościowych notowanych na rynku regulowanym, istnieje ryzyko, że posiadacz akcji Emitenta nie będzie mógł sprzedać ich w wybranych przez siebie terminie lub ilości albo po oczekiwanej przez siebie cenie; w skrajnym przypadku istnieje ryzyko poniesienia strat na skutek sprzedaży akcji po cenie niższej od ceny ich nabycia; podobnie istnieje ryzyko, że osoba zainteresowana nabyciem papierów wartościowych Emitenta w ramach transakcji zawartej w Alternatywnym systemie obrotu może nie mieć możliwości zakupu tych papierów w wybranych przez siebie terminie lub ilości albo po oczekiwanej przez siebie cenie.

- ryzyko związane z wydaniem decyzji o zawieszeniu lub o wykluczeniu akcji Emitenta z obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu

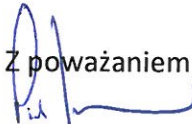
zawieszenie notowań akcji na Giełdzie lub ich wykluczenie może mieć negatywny wpływ na płynność akcji w obrocie wtórnym oraz ich wartość rynkową, a w szczególności może utrudnić akcjonariuszom ich zbywanie; ryzyko powyższe dotyczy akcji wszystkich spółek notowanych na Giełdzie;

- ryzyko związane z sankcjami administracyjnymi nakładanymi przez KNF

w przypadku gdy Emitent nie wykonuje lub wykonuje nienależycie obowiązki wskazane w art. 96 Ustawy o ofercie publicznej, Komisja może:

- wydać decyzję o wykluczeniu, na czas określony lub bezterminowo, papierów wartościowych z obrotu w Alternatywnym systemie obrotu, albo
- nałożyć, biorąc pod uwagę w szczególności sytuację finansową podmiotu, na który kara jest nakładana, karę pieniężną do wysokości 1.000.000 zł, albo zastosować obie sankcje łącznie.

Zarząd Fachowcy.pl Ventures S.A. oświadcza również, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Z poważaniem

Piotr Surmacki
Prezes Zarządu

VII. Opinia i raport biegłego rewidenta

Stanowi załącznik nr 3 do niniejszego raportu.

VIII. Oświadczenie o stosowaniu dobrych praktyk

Oświadczenie Zarządu Fachowcy.pl Ventures S.A. w sprawie przestrzegania przez Spółkę „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect” zawartych w Załączniku Nr 1 Uchwały nr 795/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31.października 2008r. i zmian dokumentu zatwierdzonych Uchwałą nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010r.

Pkt.	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu dobrej praktyki TAK/NIE/NIE DOTYCZY	Uwagi
1	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka, korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK	Spółka stosuje wszystkie zapisy tego punktu z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia przez Internet, rejestracji przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W opinii Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przez Internet są niewspółmierne do ewentualnych korzyści z tego wynikających.
2	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	
3	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:		
3.1	Podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa)	TAK	
3.2	Opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent	TAK	

Pkt.	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu dobrej praktyki TAK/NIE/NIE DOTYCZY	Uwagi
	uzyskuje najwięcej przychodów,		
3.3	Opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na rynku,	TAK	
3.4	Życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
3.5	Powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	
3.6	Dokumenty korporacyjne spółki	TAK	
3.7	Zarys planów strategicznych spółki	TAK	
3.8	Opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	TAK	
3.9	Strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
3.10	Dane oraz kontakt z do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakt z mediami,	TAK	
3.11	(skreślony)	-	
3.12	Opublikowane raporty bieżące i okresowe	TAK	
3.13	Kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
3.14	Informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczone w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
3.15	(skreślony)	-	
3.16	Pytania dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
3.17	Informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
3.18	Informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach	TAK	

Pkt.	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu dobrej praktyki TAK/NIE/NIE DOTYCZY	Uwagi
	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,	TAK	
3.20	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
3.21	Dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
3.22	(skreślony)	-	
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.	TAK	
4	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	
5	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą się na stronie www.GPWInfoStrefa.pl	NIE	Spółka nie wykorzystuje obecnie indywidualnej sekcji relacji inwestorskich znajdującej się na stronie www.GPWInfoStrefa.pl , jednakże zapewnia wystarczający dostęp do informacji poprzez prowadzenie działu „Relacje Inwestorskie” na stronie ir.fachowcy.pl
6	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakt z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	
7	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez	TAK	

Pkt.	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu dobrej praktyki TAK/NIE/NIE DOTYCZY	Uwagi
	Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadomi o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.		
8	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	
9	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
9.1	Informacje na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	NIE	Kwestia wynagrodzeń członków zarządu oraz członków rady nadzorczej jest informacją poufną. Emitent bez zgody członków organów spółki nie będzie publikował takich informacji.
9.2	Informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie	NIE	Kwestia wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy jest informacją poufną zawartą w umowie. Emitent nie publikuje takich informacji bez zgody Autoryzowanego Doradcy.
10	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Spółka nie wyklucza zmiany swojego stanowiska odnośnie stosowania tej zasady w przyszłości. Emitent przy współpracy z Autoryzowanym Doradcą będzie jednak organizować spotkania z inwestorami, analitykami i mediami tak często, jak będzie to możliwe i niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania Spółki.
12	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	TAK	
13	Uchwała walnego zgromadzenia powinna zapewnić zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	

Pkt.	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu dobrej praktyki TAK/NIE/NIE DOTYCZY	Uwagi
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.	TAK	
14	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
16	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: <ul style="list-style-type: none"> • informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, • zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, • informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, • kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, 	NIE	W chwili obecnej zasada ta nie jest stosowana przez Emitenta. Z uwagi na fakt, iż publikowane raporty bieżące i okresowe zapewniają akcjonariuszom oraz inwestorom dostęp do kompletnych i wystarczających informacji dających pełny obraz sytuacji Spółki, Zarząd Emitenta nie widzi w chwili obecnej konieczności publikacji raportów miesięcznych.

Pkt.	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu dobrej praktyki TAK/NIE/NIE DOTYCZY	Uwagi
	planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.		
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.	TAK	
17	(skreślony)	-	

Warszawa, 30 czerwca 2016 r.

Piotr Surmacki
Prezes Zarządu

