



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
SAF S.A. Z SIEDZIBĄ W SOSNOWCU
ZA OKRES OD 01.01.2017 DO 30.06.2017 R.**

1. Zasady sporządzenia półrocznego sprawozdania finansowego SAF S.A.

SAF S.A. sporządza sprawozdania finansowe zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości z późniejszymi zmianami.

2. Działalność SAF S.A. w I półroczu 2017 r.

SAF S.A. specjalizuje się w windykacji szerokiego spectrum wierzytelności podmiotów gospodarczych i osób fizycznych. Misją Emitenta jest usprawnianie płynności finansowej przedsiębiorstw z sektorów B2B i B2C (*business to business*, tj. w relacjach między firmami oraz *business to consumer*, tj. w relacjach między firmami a konsumentami). Doświadczenie uzyskane w dotychczasowej działalności pozwala Spółce spełniać potrzeby klientów z różnych branż gospodarki, reagować na nowe wyzwania obrotu gospodarczego i oferować zarówno typowe dla windykacji, jak również specjalistyczne usługi. Sposób działania przynosi Emitentowi branżowe certyfikaty i wyróżnienia.

W ramach działalności windykacyjnej Emitent oferuje przede wszystkim:

- obrót wierzytelnościami,
- windykację wierzytelności na zlecenie.

Portfel wierzytelności

Tabela: Wartość spraw przyjętych do windykacji przez Emitenta z wyszczególnieniem modeli biznesowych (tys. zł)

model biznesowy	1H2017	1H2016	2016	2015
wierzytelności własne	6 047	7 568	7 693	8 983
wierzytelności zlecone	205 008	137 454	533 982	252 883
razem	211 055	145 022	541 675	261 866

Źródło: Emitent

Łączna wartość spraw przyjętych do windykacji w pierwszym półroczu 2017 r. wzrosła w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego o ponad 50%. Wzrost wartości spraw przyjętych do windykacji jest wynikiem rozwijającej się windykacji usług bankowych i leasingowych oraz wprowadzeniem na rynek innowacyjnej, jedynej na rynku aplikacji mobilnej „Windykomat”, służącej błyskawicznemu zleceniu windykacji na koszt dłużnika, która wpłynęła na zwiększenie liczby nowych klientów. Spadek wartości spraw zakupionych (wierzytelności własne) nie miał negatywnego wpływu na wartość przychodów wypracowanych w tym segmencie. Przychody z tytułu obrotu wierzytelnościami wzrosły niemal trzykrotnie w stosunku do przychodów osiągniętych z tego tytułu w I półroczu 2016 r. Wzrost wartości spraw przyjętych do windykacji oraz korzystne dla Spółki zakończenie procesu windykacji kilku dużych wierzytelności z sektora B2B pozyskanych w latach ubiegłych i spływ większych kwot z portfela wierzytelności z tytułu tzw. opłat półkowych spowodował, że wynik na sprzedaży osiągnął poziom znacznie wyższy niż w pierwszym półroczu 2016 r.

Przychody**Tabela: Przychody Emitenta wg rodzajów działalności (tys. zł)**

rodzaj działalności	1H2017	1H2016	2016	2015
obrót wierzytelnościami	3 845	1 223	3 458	3 168
usługi windykacji na zlecenie	3 638	3 218	6 237	7 517
udzielanie pożyczek	150	9	146	22
pozostałe	81	46	53	107
razem	7 714	4 496	9 894	10 814

Źródło: Emitent

Tabela: Struktura przychodów Emitenta wg rodzajów działalności (%)

rodzaj działalności	1H2017	1H2016	2016	2015
obrót wierzytelnościami	49,9	27,2	35,0	29,3
usługi windykacji na zlecenie	47,2	71,9	63,0	69,5
udzielanie pożyczek	1,9	0,2	1,5	0,24
pozostałe	1,0	0,7	0,5	1,0
razem	100	100	100	100

Źródło: Emitent

W I półroczu 2017 r. Spółka kontynuowała uzyskiwanie przychodów z dwóch głównych źródeł.

Pierwszym źródłem przychodów Spółki, podobnie jak w latach ubiegłych, były usługi windykacyjne świadczone na zlecenie. Przychody z tego tytułu stanowiły 47,2 % przychodów ze sprzedaży ogółem osiągniętych w I półroczu 2017 r.

Drugim istotnym źródłem przychodów był obrót wierzytelnościami, który stanowił 49,9 % przychodów ze sprzedaży ogółem osiągniętych w I półroczu 2017 r.

Specyfika działalności jest taka, że przychody Spółki pojawiają się dosyć nieregularnie. Wahania przychodów i wyników finansowych w poszczególnych okresach sprawozdawczych wynikają z faktu, że znaczna część przychodów pochodzi z obrotu wierzytelnościami przedsiębiorstw wobec przedsiębiorstw, w tym wierzytelnościami z tytułu tzw. opłat półkowych. W przeciwieństwie do wierzytelności masowych, o niewielkiej wartości jednostkowej, pojedyncza wierzytelność windykowana przez SAF S.A. może mieć wartość od kilku do nawet kilkuset tysięcy złotych. Ponadto odzyskiwanie należności z sektora B2B często wiąże się z ponoszeniem kosztów przez dłuższy czas, a następnie jednostkowym wpływem większej kwoty.

Spółka podobnie jak w latach ubiegłych koncentruje swoje działania na windykacji i reagując na potrzeby klientów wprowadza na rynek nowe produkty. Klienci Spółki korzystają z pełnego wachlarza usług, jednakże najczęściej wybieranym zakresem współpracy pozostaje niezmiennie windykacja należności.

Najważniejsze zdarzenia

Do najważniejszych zdarzeń, wpływających na działalność Emitenta w I półroczu 2017 należy zaliczyć:

- a) pozyskanie do windykacji portfeli wierzytelności zleconych o wartości 205 mln zł,
- b) zakup do windykacji własnej portfeli o wartości 6 mln zł,
- c) zintensyfikowanie działań zmierzających do ulepszenia i rozbudowywania aplikacji mobilnej oraz systemu windykacji online „Windykomat” poprzez procesy UX design,
- d) zintensyfikowanie działań promocyjno-marketingowych w obszarze social media, które wpłynęły na zwiększenie liczby nowych klientów,
- e) rozpoczęcie procesu rebrandingu firmy wraz z zaprezentowaniem nowego logo SAF S.A., a co za tym idzie również procesu uporządkowania dotychczasowej działalności, dążąc do spójności wizualnej identyfikacji marki.

Cele SAF S.A. na kolejne półrocze obejmują:

- Wdrożenie nowych rozwiązań wynikających z przeprowadzonych badań User Experience na użytkownikach Windykomatu,
- Zaprezentowanie nowej witryny saf.com.pl z odświeżonym interfejsem spójnym z obecną identyfikacją wizualną,
- Uruchomienie pierwszego w branży bota, który wspomże użytkowników Windykomatu w rozwiązywaniu problemów i zapoznawaniu się z systemem,
- Szereg zmian w procesach rekrutacyjnych zmierzający do ułatwienia kontaktu z kandydatami,
- Rozpoczęcie współpracy partnerskiej z podmiotami outsourcingowymi dla sektora MSP.

Sytuacja finansowa

Tabela: Wybrane dane z bilansu i rachunku wyników Emitenta (tys. zł)

	1H2017	1H2016	2016	2015
przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	7 714	4 496	9 894	10 815
wynik brutto na sprzedaży	2 148	- 27	658	2 080
zysk z działalności operacyjnej	2 246	26	748	1 772
Zysk (strata) netto	1 617	-22	218	808
EBITDA	2 572	303	1 316	2 304
suma bilansowa	31 593	28 862	25 888	23 663
kapitał własny	13 775	11 919	12 158	11 941

Źródło: Emitent

W I półroczu 2017 roku przychody Spółki zwiększyły się z poziomu 4,5 mln zł do 7,7 mln zł w porównaniu z I połową 2016 roku. Spółka zanotowała zysk netto w tym okresie w wysokości 1 617 tys. zł. Znacząco zwiększyła się wartość wszystkich spraw przyjętych do windykacji, co uwidacznia tabela „Wartość spraw przyjętych do windykacji przez Emitenta z wyszczególnieniem modeli biznesowych” – łącznie według wartości spraw przyjętych jako wierzytelności własne i zlecone jest 211 mln, podczas gdy w analogicznym okresie roku poprzedniego było ich 145 mln zł, co może mieć wysoki potencjał wzrostu przychodów i zysku w przyszłych okresach.

Tabela: Wybrane wskaźniki rentowności Emitenta (%)

	1H2017	1H2016	2016	2015
ROA	5,12%	- 0,08%	0,8%	3,4%
ROE	11,7%	-0,18%	1,8%	6,8%
rentowność netto sprzedaży	20,96%	0,48%	2,2%	7,5%

Źródło: Emitent

3. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka

Czynniki ryzyka, które Spółka identyfikuje, są specyficzne dla branży obrotu wierzytelnościami oraz dla samej działalności Spółki. Wymienione czynniki ryzyka mogą mieć wpływ na ocenę zdolności SAF S.A. do wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych.

W związku z otoczeniem, w jakim SAF S.A. prowadzi działalność, istnieją takie czynniki ryzyka, jak:

a) ryzyko pogorszenia się warunków makroekonomicznych w kraju

Branża usług finansowych jest w wysokim stopniu powiązana z kondycją makroekonomiczną kraju. Obszarem działalności Spółki jest świadczenie usług związanych z obrotem wierzytelnościami. Dlatego uzależnia ona wysokość swoich przychodów od kondycji przedsiębiorstw, zapotrzebowania na kapitał obrotowy oraz sytuacji materialnej swoich dłużników.

Pogorszenie się warunków makroekonomicznych w sferze m. in. poziomu płac, wzrostu cen w gospodarce, czy też wielkości dochodów gospodarstw domowych prowadzić może z jednej strony do obniżenia zdolności do regulowania zobowiązań przez dłużników SAF S.A. z drugiej jednak strony może prowadzić do wzrostu zapotrzebowania na kapitał obrotowy oraz zwiększenie zapotrzebowania na usługi obrotu wierzytelnościami oraz windykację należności, w związku z faktem, iż pogorszenie sytuacji makroekonomicznej bezpośrednio wpływa na kondycję finansową przedsiębiorstw i ich zdolność do regulowania zobowiązań.

b) ryzyko związane z działalnością konkurencji

Oferta firm windykacyjnych jest do siebie zbliżona i firmy funkcjonujące na rynku silnie ze sobą konkurują. Ze względu na tę sytuację, na rynku pojawia się silna presja cenowa i poziom cen oferowanych usług staje się ważnym czynnikiem, jakim kierują się klienci

przy wyborze firmy windykacyjnej. Kolejnym istotnym czynnikiem konkurencyjności jest jakość oferowanych usług, mierzona między innymi skutecznością windykacji.

SAF S.A. posiada wysoką renomę wśród Klientów, a sama marka jest coraz lepiej rozpoznawalna na rynku, dlatego też nie obawia się on nasilonej konkurencji, ani presji cenowej.

Kolejnym sposobem wykorzystywanym przez Spółkę do tworzenia przewagi nad konkurencją jest oferowanie produktów nowych, innowacyjnych i kompleksowych. W tym celu SAF systematycznie rozszerza zakres swojej oferty, poprzez projektowanie i rozwijanie nowych usług.

c) ryzyko wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność, przychody i wyniki Spółki.

d) ryzyko zmienności prawa i jego interpretacji

W Polsce występują częste zmiany przepisów prawa i ich interpretacji, w szczególności regulujących opodatkowanie działalności gospodarczej, zagadnienia księgowo i sprawy pracownicze. Istnieje więc ryzyko przyjęcia błędnych interpretacji obecnych przepisów przez Spółkę, co może narazić ją na sankcje skarbowe. Poza tym istnieje ryzyko zmian obowiązujących przepisów oraz ich interpretacji w taki sposób, że nowe regulacje okażą się mniej korzystne dla Spółki, jej współpracowników lub klientów, co może mieć wpływ na pogorszenie wyników finansowych.

Z punktu widzenia SAF, największy wpływ na działalność mogą mieć zmiany regulacji dotyczących prawa podatkowego, prawa handlowego, prywatnego prawa gospodarczego, prawa pracy, prawa ubezpieczeń społecznych, prawa papierów wartościowych.

e) ryzyko niewydolności wymiaru sprawiedliwości i egzekucji komorniczej

W swojej działalności SAF S.A. często korzysta z drogi postępowania sądowego przed sądami powszechnymi oraz wykorzystuje egzekucję komorniczą. Z tego względu dla działalności Spółki istotne jest usprawnianie procedur postępowania przed sądami powszechnymi, które mają za zadanie przyśpieszenie postępowania sądowego. Wszelkie działania podejmowane przez kolejnych Ministrów Sprawiedliwości oraz zwiększenie nakładów na wymiar sprawiedliwości pozwalają stwierdzić, że systematycznie skraca się okres oczekiwania na uzyskanie tytułu wykonawczego.

f) ryzyko wprowadzenia ograniczeń w obrocie wierzytelnościami.

Działalność w branży SAF S.A. jest uzależniona m.in. od możliwości nabywania pakietów wierzytelności, zbywanych przez pierwotnych wierzycieli. Ustawodawca od dłuższego okresu czasu rozważa wprowadzenie koncesjonowania obrotu wierzytelnościami. Wprowadzenie koncesji z pewnością spowoduje nałożenie ustawowych ram, co wpłynie na zamknięcie działalności przez wiele w szczególności małych i nieprofesjonalnych podmiotów na rynku. Należy jednak podkreślić, że Spółka nie obawia się wprowadzenia koncesji na prowadzenie działalności i jest przygotowany zarówno pod względem

doświadczenia, profesjonalizmu jak i kapitału. W takiej sytuacji wprowadzenie koncesji na obrót wierzytelnościami stanowić może dla SAF korzyść w postaci zmniejszenia się poziomu konkurencji na rynku.

g) ryzyko zmian wysokości stóp procentowych i odsetek ustawowych

Jednym ze źródeł przychodów SAF S.A. są odsetki od niezapłaconych wierzytelności. Naliczanie odsetek od windykowanych należności rozliczane jest często według odsetek ustawowych. Wartość tych odsetek oparta jest m.in. na aktualnym poziomie stóp procentowych, a więc wszelkie zmiany poziomu stóp procentowych mogą mieć bezpośredni wpływ na wartość odsetek ustawowych. Spadek poziomu stóp procentowych wpływa na obniżenie wysokości odsetek ustawowych, co może wpłynąć na obniżenie poziomu przychodów i zyskowności. W przypadku wzrostu poziomu stóp procentowych, wzrost poziomu odsetek ustawowych ma pozytywny wpływ na wyniki działalności SAF.

h) ryzyko związane ze wzrastającą popularnością ubezpieczeń wierzytelności

Na rynku wierzytelności obserwuje się wzrost zainteresowania usługami ubezpieczeń wierzytelności, które są oferowane przez instytucje ubezpieczeniowe, takie jak np. TU Euler Hermes S.A. Istotą tej usługi jest ubezpieczenie ryzyka powiązanego z niezapłaconiem danej faktury. Tym samym Klient ma możliwość dokonania wyboru pomiędzy skorzystaniem z usług firmy windykacyjnej, a ubezpieczeniem danej należności. Sytuacja ta sprawia, że na rynku pojawia się ryzyko wzrostu konkurencji, co może w negatywny sposób wpłynąć na wyniki finansowe SAF S.A..

Z drugiej jednak strony, upowszechnienie się usług ubezpieczeń windykacyjnych oznacza szansę na uzyskanie dostępu do obsługi wierzytelności u samych ubezpieczycieli, przejmujących wierzytelności. W trakcie dotychczasowej działalności SAF podjął współpracę z Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. w Warszawie. Pomiędzy stronami nie występuje stała umowa, jednakże podejmowana okresowo współpraca umożliwia Spółce pośrednictwo w nabyciu wierzytelności.

W związku z działalnością prowadzoną przez SAF S.A. istnieją takie czynniki ryzyka, jak:

a) ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Spółki

Spółka w dotychczasowej działalności dostosowywała ofertę, wprowadzając lub wycofując produkty i usługi w zależności od zmieniającego się zapotrzebowania klientów w zakresie dostarczania płynności przedsiębiorstwom oraz od zmieniających się warunków otoczenia. Spółka narażona jest na ryzyko związane z nietrafnym oszacowaniem potrzeb kontrahentów i innych warunków rynkowych, co może prowadzić do rozwijania niedopasowanej do nich lub nierentownej dla Spółki oferty. Realizacja niedopasowanych założeń strategicznych powoduje ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych.

b) ryzyko potrzeb kapitałowych

Działalność Spółki wymaga znacznego poziomu kapitału obrotowego. Jest to związane m.in. ze stosunkowo wysokim poziomem kosztów przygotowania i prowadzenia windykacji, a także koniecznością ponoszenia kosztów niejednokrotnie przez wiele

miesiący trwania procesu sądowego, dotyczącego danej wierzytelności. Specyfika działalności sprawia, że Spółka ciągle poszukuje nowych źródeł kapitału, na bieżąco musi kontrolować jego strukturę, wielkość i koszt, nadzoruje jego rozchód oraz projektuje skalę działalności w oparciu o jego aktualne zasoby.

Wyniki finansowe Spółki rosną zwykle wraz ze wzrostem skali działalności. Ograniczenie dostępu do kapitału może negatywnie wpłynąć na skalę prowadzonej przez Spółkę działalności, a co za tym idzie, może negatywnie wpłynąć na jego przychody i wyniki finansowe.

c) ryzyko nieściągalnych wierzytelności

Działalność SAF S.A. opiera się na rozłożonym w czasie odzyskiwaniu kwot wierzytelności, zarówno zakupionych do własnego portfela, jak i na zlecenie. W przypadku ogłoszenia upadłości przez jednego lub kilku dłużników lub kontrahentów, zlecających windykację, istnieje ryzyko, że Spółka może mieć trudności z odzyskaniem należności, co negatywnie może wpłynąć na przychody Emitenta, jak również na jego wyniki finansowe.

Ryzyko upadłości znaczącego kontrahenta jest niemożliwe do zupełnego wyeliminowania. Takie zdarzenie może mieć negatywny wpływ na płynność finansową Spółki. Ryzyko to jest jednak skutecznie minimalizowane poprzez wysoką dywersyfikację portfela należności pod kątem branży jak i wielkości przekazywanych do windykacji należności. Żaden z pojedynczych kontrahentów Spółki nie ma dominującej pozycji w portfelu zamówień, zleceń, a jego ewentualne trudności finansowe, czy ryzyko upadłości nie stanowi zagrożenia dla działalności Spółki.

Analogicznie do portfela kontrahentów zdywersyfikowany jest portfel dłużników SAF. Dywersyfikacja ta odbywa się pod kątem struktury należności, wielkości dłużników oraz ich sytuacji prawnej. Żaden z dłużników pojedynczo nie ma znaczącego udziału w portfelu należności, a ryzyko jego upadłości nie stanowi zagrożenia dla działalności Spółki.

Opisane powyżej okoliczności mogą mieć jednak negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową.

d) ryzyko wyceny wierzytelności

Obrót wierzytelnościami przynosi większość przychodów ze sprzedaży Spółki SAF. Zakup wierzytelności do windykacji własnej wiąże się z ponoszeniem większego ryzyka biznesowego, ale równocześnie przynosi wyższe marże niż windykacja na zlecenie klientów. Spółka ponosi m. in. ryzyko błędnego oszacowania stanu prawnego wierzytelności i sytuacji dłużnika, a także ryzyko przeszacowania ceny za wierzytelność. Nie można wykluczyć, że mimo prowadzenia wyceny wierzytelności przez doświadczony zespół pracowników Departamentu Sprzedaży, windykacja danej wierzytelności przyniesie efekty niższe od oszacowanych przy zakupie tej wierzytelności, co może mieć znaczący negatywny wpływ na przychody i wyniki Spółki.

e) ryzyko utraty kluczowych pracowników

Sukces działalności Spółki w bardzo dużej mierze zależy od indywidualnej pracy wysoko wykwalifikowanych pracowników, specjalistów oraz kadry menadżerskiej. SAF jest w stanie pozyskiwać nowych wartościowych pracowników, jednakże proces ten może

być długotrwały. Nagła utrata pracowników, utrata pracowników i posiadanego przez nich know-how na rzecz konkurencji czy też problemy z zatrudnieniem nowych pracowników może przejściowo niekorzystnie odbić się na działalności i osiągniętych wynikach lub znacząco utrudnić realizowanie strategii rozwojowej.

Co więcej, zatrudnianie nowych, wysokiej klasy specjalistów może spowodować poniesienie dodatkowych kosztów, między innymi z tytułu: rekrutacji, szkoleń oraz świadczeń na rzecz pracowników, powstałych w wyniku wykonywania pracy poza miejscem ich zamieszkania.

W celu ograniczenia poziomu ryzyka związanego z utratą kluczowych pracowników, Zarząd prowadzi wewnętrzną politykę kadrową, której jednym z elementów jest wynagrodzenie pracowników Działu Handlowego, które oparto na systemie premiowym.

f) ryzyko naruszenia przepisów o ochronie konkurencji i konsumentów

SAF S.A. prowadzi windykację m.in. wierzytelności masowych, tj. wobec osób fizycznych, tym samym podlega ocenie, czy działa zgodnie z przepisami o ochronie konkurencji i konsumentów. Nie można wykluczyć ryzyka, iż sformułowania, zastosowane przez Spółkę w pismach wzywających osoby fizyczne do zapłaty wierzytelności, zostaną uznane przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konkurentów i tym samym zostaną zakazane. Nie można wykluczyć ryzyka nałożenia na Spółkę w takiej sytuacji dodatkowej kary pieniężnej przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Ziszczenie się opisanego wyżej ryzyka spowodowałoby ponadto konieczność poniesienia dodatkowych kosztów na zmianę sformułowań w używanych wzorach wezwań do zapłaty. Powyższe czynniki mogą mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe.

g) ryzyko zmienności poziomu przychodów i wyniku

Znacząca część przychodów Spółki pochodzi z obrotu wierzytelnościami przedsiębiorstw wobec przedsiębiorstw, w tym wierzytelnościami z tytułu tzw. opłat półkowych. W przeciwieństwie do wierzytelności masowych, o niewielkiej wartości jednostkowej, pojedyncza wierzytelność windykowana przez Spółkę może mieć wartość od kilkudziesięciu do nawet kilkuset tysięcy złotych. Ponadto odzyskiwanie należności z sektora B2B często wiąże się z ponoszeniem kosztów przez dłuższy czas a następnie jednostkowym wpływem znacznej kwoty. Powyższe powoduje ryzyko znacznych wahań poziomu przychodów i wyników finansowych w poszczególnych okresach sprawozdawczych.

h) ryzyko inwestycji długoterminowych

SAF S.A. posiada inwestycje długoterminowe w postaci nieruchomości (według stanu bilansowego na dzień 30.06.2017 r. wynosiły one 2 386 tys. zł). Z uwagi na sytuację na rynku nieruchomości może nastąpić przeszacowanie wartości poszczególnych nieruchomości, co może spowodować spadek aktywów, a także brak możliwości sprzedaży nieruchomości po wcześniej założonej cenie. Dodatkowo, w przypadku podjęcia decyzji o sprzedaży nieruchomości inwestycyjnych, czas finalizacji transakcji może być znacząco dłuższy od pierwotnie zakładanego.

Niemniej jednak, należy podkreślić, iż Spółka regularnie zleca rzeczoznawcom majątkowym sporządzanie operatów szacunkowych na wycenę posiadanych nieruchomości, w związku z czym dysponuje rzetelną wiedzą o wartości posiadanych nieruchomości oraz o kształtowaniu się tendencji na rynku.

i) ryzyko związane z współpracą z kancelarią prawną

Spółka opiera swój sukces na współdziałaniu, zespołowej pracy i nieustannej wymianie doświadczeń pracowników własnych oraz adwokatów, radców prawnych i aplikantów ze współpracującą na wyłączność kancelarią prawną radcy prawnego Janusza Sepielaka. Spółka współpracuje z kancelarią nieprzerwanie od początku działalności. Nie można jednakże wykluczyć ryzyka ograniczenia współpracy lub zaprzestania współpracy lub też pogorszenia warunków ekonomicznych współpracy między Spółką a kancelarią prawną.

j) Ryzyko związane ze zmniejszeniem wartości rynku opłat półkowych

SAF S.A. jest liderem w Polsce w zakresie windykacji opłat półkowych. Duża liczba pozwów i korzystnych dla dostawców rozstrzygnięć sądów może jednak powodować stopniowe odchodzenie sieci handlowych od stosowania niedozwolonych postanowień. Wyrok Sądu Najwyższego z 18 listopada 2015 r. (III CZP 73/15), w którym uznał za dozwolone zawarcie w umowie premii pieniężnej uzależnionej od wielkości obrotów, przyczyni się prawdopodobnie do uwzględniania w premii części dotychczas funkcjonujących opłat.