



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ ARTERIA S.A.
NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2021 ROKU**

SPIS TREŚCI - SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ ARTERIA S.A. NA DZIEŃ 30 CZERWCA 2021 ROKU

1.	OMÓWIENIE SYTUACJI FINANSOWO - EKONOMICZNEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ ARTERIA S.A.	3
1.1.	Omówienie skonsolidowanych wyników finansowych Grupy Kapitałowej Arteria S.A. za pierwsze półrocze 2021 roku	3
1.2.	Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń.....	6
1.3.	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa Arteria S.A. jest na nie narażona	7
1.4.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem bądź innymi organami.....	12
1.5.	Stanowisko zarządu odnośnie możliwości realizacji wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok	13
1.6.	Informacja o udzieleniu poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji	13
1.7.	Czynniki, które w ocenie Spółki będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału.....	13
1.8.	Informacje, które zdaniem Spółki są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań	13
1.9.	Zdarzenia następujące po dniu bilansowym	13
2.	INFORMACJE PODSTAWOWE	15
2.1.	Informacje ogólne.....	15
2.2.	Opis organizacji Grupy Kapitałowej Arteria S.A.....	15
2.3.	Wskazanie składu osobowego organów zarządzających i nadzorujących i zmian jakie zaszły w trakcie ostatniego półrocza.....	16
2.4.	Przyjęte zasady rachunkowości	16
2.5.	Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przed podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki	16
2.6.	Wykaz stanu posiadania akcji Spółki lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółką.....	19
5.	PODPISY OSÓB SPORZĄDZAJĄCYCH I ZATWIERDZAJĄCYCH SKRÓCONE ŚRÓDROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI ZARZĄDU GRUPY KAPITAŁOWEJ ARTERIA S.A.	19

1. OMÓWIENIE SYTUACJI FINANSOWO - EKONOMICZNEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ ARTERIA S.A.**1.1. Omówienie skonsolidowanych wyników finansowych Grupy Kapitałowej Arteria S.A. za pierwsze półrocze 2021 roku**

Podstawowe dane finansowe	01.01.2021 30.06.2021	01.01.2020 30.06.2020	Dynamika %
Przychody ze sprzedaży	144 569	91 912	57,3%
Wynik działalności operacyjnej	5 068	(1 323)	-
Zysk netto przypadający jednostce dominującej	5 411	(3 091)	-
Suma aktywów	116 521	116 976	-0,4%
Kapitały własne	49 026	47 271	3,7%
Suma zobowiązań	67 495	69 705	-3,2%
EBITDA	8 850	1 544	473%
Amortyzacja	3 782	2 867	32%

W pierwszym półroczu 2021 roku przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Arteria S.A. („Emitent”, „Spółka”) osiągnęły poziom 144 569 tysięcy złotych i były o 57,3% wyższe w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego kiedy to wyniosły 91 912 tysięcy złotych (wzrost o 52 657 tysięcy złotych). W samym drugim kwartale Emitent wypracował 79 657 tysięcy złotych wobec 45 186 tysięcy złotych rok wcześniej, co oznacza wzrost na poziomie 76,3%. W okresie sprawozdawczym działalność Emitenta była prowadzona w warunkach utrzymującego się zagrożenia epidemicznego oraz związanych z tym obostrzeń administracyjnych. W pierwszym kwartale 2021 roku jedynie luty upłynął bez znaczących ograniczeń, dotyczących zwłaszcza swobodnego przemieszczania się oraz handlu stacjonarnego. Natomiast zarówno styczeń jak i marzec były objęte lockdownem, przy czym w ostatnim miesiącu pierwszego kwartału przybrał on charakter bardziej regionalny, obejmując swoim zasięgiem jedynie część województw. Począwszy od kwietnia nastąpił wyraźny powrót do normalności tym bardziej, że zarówno przedsiębiorstwa jak i konsumenci nauczyli się już funkcjonować w warunkach pandemicznych, wykazując wyższy poziom elastyczności w porównaniu z sytuacją jaka miała miejsce w okresie poprzednich kwartałów.

Przychody w rozbiciu na segmenty	01.01.2021 30.06.2021	01.01.2020 30.06.2020
Przychody z pionu CALL CENTER	105 036	64 148
Przychody z pionu WSPARCIA SPRZEDAŻY	39 533	27 764
Razem przychody	144 569	91 912

SEGMENT CALL CENTER

Głównym źródłem przychodów Emitenta w raportowanym okresie była sprzedaż prowadzona w segmencie Call Center, która wyniosła 105 036 tysięcy złotych co stanowiło 72,6% łącznej sprzedaży Emitenta w raportowanym okresie i była o 63,7% wyższa niż w roku ubiegłym. W samym drugim kwartale sprzedaż segmentu wyniosła odpowiednio 54 129 tysięcy złotych i była o 6% wyższa niż w pierwszych trzech miesiącach bieżącego roku co potwierdza stabilność segmentu Call Center, który opiera się na długoterminowych kontraktach. Są one realizowane głównie dla branży energetycznej, operatorów komórkowych, branży finansowej i ubezpieczeniowej. W marcu 2021 roku portfel klientów został dodatkowo rozszerzony o nowy, znaczący kontrakt zawarty z Narodowym Funduszem Zdrowia. Przedmiotem zawartej umowy było świadczenie przez Emitenta kompleksowej obsługi Infolinii Narodowego Programu Szczepień przeciw COVID-19. Okres jej obowiązywania został przewidziany na maksymalny okres do 23 grudnia do 2021 roku, z możliwością jej wcześniejszego wypowiedzenia w przypadku zajścia określonych okoliczności wskazanych w umowie lub wyczerpania budżetu projektu. Z uwagi na skalę usług realizowanych dla NFZ, Emitent wypracował dodatkowe przychody, które miały istotny wpływ na poziom sprzedaży w raportowanym okresie. Dodać należy, iż po zakończeniu okresu sprawozdawczego, nastąpiło wypowiedzenie umowy i zakończenie świadczenia usług dla NFZ z dniem 3 września 2021 roku z uwagi na spadek społecznego zainteresowania oraz niską ilość szczepień. Mimo wcześniejszego wygaśnięcia umowy, łączne przychody Emitenta z tytułu zrealizowanych usług osiągnęły poziom około 95% założonego budżetu, który został ustalony na ponad 41 mln zł złotych brutto.

Wzrost sprzedaży Emitenta w segmencie Call Center w pierwszym półroczu 2021 roku należy łączyć także z ogólnym wzrostem zainteresowania usługami tego typu w związku z trwającą pandemią, która spowodowała widoczną zmianę zachowania Polaków. Potwierdzają to ogólnodostępne badania, według których z powodu COVID-19, blisko 30% Polaków zaczęło częściej wybierać kanały zakupów online, a sprzedaż poprzez kanały zdalne (w tym telefony) wzrosły o ponad 40%. Dotyczy to także korzystania z e-usług w administracji publicznej za pośrednictwem profilów zaufanych. Trend ten spowodował większą niż do tej pory gotowość Polaków do samodzielnego korzystania z usług wirtualnych oraz wykorzystywania kontaktu z konsultantami, zwłaszcza w projektach związane z obszarem usług medycznych realizowanych zdalnie, w szczególności dotyczących infolinii usługowych w procesie usługi ogólnonarodowego programu szczepień, korzystania z platformy e-Pacjent oraz teleporad medycznych. W przypadku Emitenta zaowocowało to podpisaniem kolejnych kontraktów dla branży medycznej takich jak obsługa infolinii dla Systemu Obsługi Wsparcia Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON) oraz „Teleplatformy pierwszego kontaktu (TPK)”. Druga z wymienionych umów została zakończona pod koniec trzeciego kwartału z uwagi na spadek społecznego zainteresowania usługą co skutkowało spadkiem liczby udzielanych teleporad w okresie kolejnych trzech miesięcy rozliczeniowych (czerwiec, lipiec i sierpień) poniżej 50% szacowanej przez NFZ ilości połączeń.

SEGMENT WSPARCIA SPRZEDAŻY

W drugim segmencie działalności Emitenta tj. we Wsparciu Sprzedaży odnotowano w raportowanym okresie sprzedaż na poziomie 39 533 tysięcy złotych co oznacza wzrost przychodów w porównaniu do 2020 roku o 42,4% i stanowi 27,4% całości sprzedaży pierwszego półrocza. W samym drugim kwartale sprzedaż segmentu osiągnęła poziom 25 528 tysięcy złotych i była wyższa o 82,2% niż w pierwszym kwartale.

Dynamiczny wzrost segmentu Wsparcia Sprzedaży, widoczny w szczególności w drugim kwartale był możliwy z uwagi na wzrost mobilności konsumentów w transporcie publicznym oraz zwiększoną liczbę odwiedzin punktów handlu stacjonarnego, zwłaszcza galerii handlowych, zbliżoną do okresu sprzed pandemii. W związku z tym możliwe okazało się częściowe odmrożenie budżetów marketingowych i promocyjnych, zwłaszcza w branżach najmocniej dotkniętych przez pandemię takich jak turystyka, transport, rozrywka, odzież czy kosmetyki. W efekcie, wpłynęło to na zwiększoną obsługę ekspozycji towarów w sieciach handlowych oraz wzrost usług związanych z promocją produktów realizowanych w bezpośrednim kontakcie z konsumentem, których celem jest wpływ na decyzje zakupowe podejmowane w punktach sprzedaży. Mimo charakterystycznej dla okresu pandemii widocznej zmiany w preferencjach zakupowych Polaków oraz digitalizacji handlu, Emitent nie tylko nie utracił klientów, ale nawet zanotował wzrost przychodów m.in. dzięki częściowemu przeniesieniu budżetów marketingowych w przestrzeń digital, związaną zarówno z reklamą jak i organizacją spotkań i eventów w formie telekonferencji. Spółka zachowała w tym segmencie pełną zdolność operacyjną, utrzymała dotychczasowe zatrudnienie i pozyskała nowych klientów.

Z opublikowanego raportu pod tytułem „The Future of Retail Consumer Behavior” firmy Medalia, zajmującej się analizą trendów i zachowań konsumenckich w okresie pandemii oraz po jej zakończeniu, przygotowanego na podstawie analizy danych pochodzących od 2 milionów amerykańskich konsumentów można dowiedzieć się, które segmenty branży retail mogą ciągle liczyć na zyski wynikające z powszechnego przejścia na handel online w okresie pandemicznym, a w przypadku których sytuacja wróciła do stanu sprzed pandemii. Dotyczy to zwłaszcza sklepów stacjonarnych, w których zakupy można było robić w drugim kwartale praktycznie bez restrykcji. Do łask tradycyjnego handlu wróciły używki, artykuły biurowe, elektronika użytkowa czy też wyposażenie domów i mieszkań. Sektorem, który zyskał najwięcej są galerie i domy handlowe, mocno odbijające się po okresie recesji. W maju 2021 roku ich sprzedaż była wyższa o 76% względem sytuacji w maju 2020 roku, a największe wzrosty zanotowała branża beauty, odzieżowa oraz sprzętu i akcesoriów sportowych. Jeśli chodzi o sprzedaż online, to przykładowo Amazon zanotował w maju 2021 roku 9-procentową stratę sprzedaży w porównaniu do maja 2020 roku, ale jednocześnie zyskał 64% w stosunku do ery przed-pandemicznej (maj 2019). Konsumentów pytani o swoje nastroje i stosunek do pandemii, wypowiadają się z umiarkowanym optymizmem uważając, że to problem, którego nie należy bagatelizować, a ewentualny powrót do całkowitej normalności nastąpi nie wcześniej niż na początku 2022 roku. Wynika z tego, że sektor sprzedaży online będzie w dalszym ciągu zaznaczał swoją przewagę w stosunku do handlu tradycyjnego, a cyfrowe kanały sprzedaży i rozwój platform omnichannel utrzymają w najbliższej przyszłości dotychczasowy poziom przychodów, a nawet mogą liczyć na ich zwiększenie.

Przytoczone badania dotyczące rynku amerykańskiego można także odnieść do trendów widocznych na polskim rynku sprzedaży detalicznej, które przełożyły się także na rosnące wyniki sprzedaży Emitenta w segmencie Wsparcia Sprzedaży.

WYRAŻNA POPRAWA RENTOWNOŚCI

Mimo trwającej pandemii koronawirusa Emitent nie tylko zanotował znaczący wzrost przychodów, ale także poprawę rentowności operacyjnej, co pozwoliło wypracować EBIT na poziomie 5 068 tysięcy złotych. W efekcie EBITDA wyniosła w raportowanym okresie 8 850 tysięcy złotych i była wyższa niż rok wcześniej o 473%. Wypracowany zysk netto przypadający Jednostce Dominującej osiągnął w pierwszym półroczu poziom 5 411 tysięcy złotych. Przez cały okres sprawozdawczy Emitent utrzymywał także bieżącą płynność finansową na bardzo bezpiecznym poziomie oraz systematycznie zmniejszał poziom długoterminowego zadłużenia.

PERSPEKTYWY ROZWOJU EMITENTA W KOLEJNYCH KWARTŁACH 2021 ROKU

Zarząd Emitenta oceniając perspektywy rozwoju na drugie półrocze 2021 roku, wskazuje na główne czynniki, które będą determinować wyniki Spółki osiągane w ciągu najbliższych kwartałów. Wysoce prawdopodobna, kolejna fala zachorowań związana z rozprzestrzenianiem się wariantu Delta oraz systematycznie spadające zainteresowanie społeczeństwa ogólnopolskim programem szczepień, po raz kolejny grozi powrotem do restrykcji administracyjnych i stanu niepewności gospodarczej związanej z brakiem jasnej strategii rządu dotyczącej walki z pandemią. W przypadku Emitenta, widać to na przykładzie umów zawartych z Narodowym Funduszem Zdrowia związanych z obsługą programu szczepień i porad medycznych, które z uwagi na niskie zainteresowanie społeczne zostały zakończone pod koniec trzeciego kwartału. Będzie to miało wpływ na niższe przychody Emitenta z segmentu Call Center, osiągnięte w drugiej połowie bieżącego roku.

Ponadto, z uwagi na mocno zdywersyfikowaną działalność Emitenta prowadzoną na rynku usług BPO (Business Proces Outsourcing), ewentualne wprowadzenie restrykcji administracyjnych w okresie czwartego kwartału będzie miało zróżnicowany wpływ na działalność Spółki i zależeć będzie od wielu czynników takich jak: rodzaj realizowanych usług, wpływu ograniczeń administracyjnych na możliwość realizacji zleceń, decyzji klientów dotyczących skali wykorzystywanych budżetów reklamowych na obsługę zleceń, kampanii promocyjnych i działań marketingowych.

Jeśli chodzi natomiast o prognozy długoterminowe dotyczące rozwoju branży Business Process Outsourcing w okresie post-pandemicznym, są one dużo bardziej optymistyczne. Według szacunków niezależnych firm badawczych w ciągu poprzednich kilku lat (przed pandemią) globalny wskaźnik wartości rynku outsourcingu wyniósł średniorocznie 6,4%, a w kolejnych latach powinien wzrosnąć on do co najmniej 7,4% rocznie. Wszystko wskazuje na to, że sytuacja związana z pandemią nie zachwieje tej tendencji, ponieważ przedsiębiorcy poza oszczędnościami, zwiększają swoje zapotrzebowanie na specjalistyczną wiedzę oraz kwestie bezpieczeństwa danych i elastyczność projektową, zwłaszcza dotyczącą zatrudnienia, bardzo pomocną w dobie kryzysu i związanej z tym niepewności. Ponadto kanały cyfrowe nigdy dotąd nie pełniły aż tak istotnej roli w komunikacji z klientem.

W przypadku branży Call Center w Polsce tempo wzrostu jest jeszcze wyższe i wynosi obecnie kilkanaście procent rocznie, migrując w stronę wielokanałowości i spersonalizowanej komunikacji z klientem. Sprzyjają temu trendy światowe. Rynek automatycznej obsługi klienta rośnie na świecie w tempie 20% rocznie i do 2024 roku może osiągnąć wartość 5 miliardów dolarów tym bardziej, że w dobie epidemii koronawirusa i znaczących ograniczeniach dotyczących tradycyjnych form kontaktów biznesowych, automatyzacja stała się niezbędną dla utrzymania ciągłości biznesowej. Dlatego Emitent - jako podmiot dostarczający wyspecjalizowane produkty z obszaru call center i outsourcingu sprzedaży, uzupełnione o technologie procesowe i umiejętność odsprzedaży dodatkowych usług - ma szansę w najbliższych latach umocnić swoją pozycję rynkową oraz stać się jednym z głównych beneficjentów wzrostu branży outsourcingowej w Polsce.

Podsumowując perspektywy rozwoju Emitenta w kolejnych kwartałach 2021 roku należy oceniać je w kontekście:

- rozwoju sytuacji epidemicznej i wprowadzanych w związku z tym restrykcji administracyjnych jako czynnika nieprzewidywalnego o znaczącym wpływie na działalność Emitenta, który będzie uzależniony także od segmentu, którego dotyczy (Call Center, Wsparcie Sprzedaży);
- utrzymania posiadanych oraz pozyskiwania nowych kontraktów, zwłaszcza w segmencie Call Center, który zakończył w trzecim kwartale obsługę dwóch znaczących kontraktów realizowanych na rzecz Narodowego Fundusz Zdrowia;
- maksymalnego ograniczenia negatywnych skutków restrykcji administracyjnych związanych z pandemią, w tym utrzymania miejsc pracy, zminimalizowania ewentualnych strat oraz zachowania stabilnej sytuacji finansowej Emitenta, zwłaszcza w segmencie Wsparcia Sprzedaży;

- systematycznej rozbudowy portfolio projektów zagranicznych realizowanych w modelu nearshoring przy wykorzystaniu zasobów technologicznych i osobowych zlokalizowanych w Polsce (obecnie Emitent świadczy takie usługi dla globalnego klienta na kilkunastu rynkach europejskich);
- rozwijania kolejnych projektów regionalnych obejmujących kraje Europy Środkowej i Wschodniej realizowanych dla polskich i zagranicznych spółek prowadzących działalność na wielu rynkach.

1.2. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń

Wśród najważniejszych wydarzeń, jakie miały miejsce w okresie sześciu miesięcy 2021 roku, należy wskazać na następujące:

1. W dniu 25 stycznia 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie o zawarciu porozumienia przez następujących akcjonariuszy: Investcamp Sp. z o.o., Mayas Basic Concept Limited, Marcina Marca, Sebastiana Pielacha, Ewę Czarzastą-Marzec oraz Annę Pielach („Akcjonariusze”) posiadających łącznie 2 136 799 akcji Emitenta, stanowiących 50,04% w kapitale zakładowym i uprawniających do 50,04% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Zawarte porozumienie dotyczyło wspólnego nabywania akcji Emitenta.
2. W dniu 4 lutego 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie Akcjonariuszy działających w ramach porozumienia dotyczące ogłoszenia wezwania następczego do zapisywania się na sprzedaż akcji Arteria S.A. Zostało ono ogłoszone w związku z planowanym nabyciem przez Investcamp sp. z o.o., Marcina Marca oraz Ewę Czarzastą - Marzec akcji Emitenta uprawniających do wykonywania 66% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Przedmiotem wezwania było 681.084 akcji Emitenta, reprezentujących łącznie ok. 15,95% kapitału zakładowego i uprawniających do 681.084 głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta.
3. W dniu 22 lutego 2021 roku, Zarząd Emitenta ogłosił swoje stanowisko dotyczące wezwania. Wskazał w nim, iż wzywający są znaczącymi Akcjonariuszami posiadającymi łącznie ponad 50% akcji Spółki, a plany przedstawione w wezwaniu pokrywają się z aktualnymi planami Zarządu. W związku z tym Zarząd Emitenta nie stwierdził ryzyka spekulacyjnych motywów ogłoszenia wezwania. Odnosząc się do ceny proponowanej w wezwaniu, Zarząd kierując się zachowaniem należytej staranności w wyrażeniu swojego stanowiska dotyczącego ceny proponowanej w wezwaniu, zlecił oszacowanie wartości akcji niezależnemu biegłemu rewidentowi. Biegły rewident dokonał oszacowania wartości akcji stwierdzając w oświadczeniu przedstawiającym wycenę, iż cena proponowana w wezwaniu spełnia wymogi zawarte w art. 79 Ustawy o Ofercie.
4. W dniu 12 marca 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie ze spółki Investcamp Sp. z o.o., która w imieniu Akcjonariuszy przekazała informację o braku zapisów na sprzedaż akcji Emitenta w ramach wezwania ogłoszonego w dniu 4 lutego 2021 roku do zapisywania się na sprzedaż 681 084 akcji Emitenta, stanowiących 15,95% kapitału zakładowego i uprawniających do 681.084 głosów na walnym zgromadzeniu, po cenie 4,48 zł za jedną akcję. W związku z brakiem zapisów na sprzedaż akcji Emitenta, po wezwaniu stan posiadania wzywających Akcjonariuszy nie uległ zmianie i wynosił łącznie 2 136 799 akcji stanowiących 50,04% w kapitale zakładowym i uprawniających do 50,04% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.
5. W dniu 26 marca 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od spółki Mayas Basic Concept Limited w sprawie wzrostu zaangażowania (poprzez objęcie nowych udziałów oraz zakup istniejących) w spółce Investcamp sp. z o.o. do 50%, będącej właścicielem 851 811 akcji Emitenta, stanowiących 19,95% w jej kapitale zakładowym i uprawniających do 19,95% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Przed transakcją, Mayas Basic Concept Limited był bezpośrednio właścicielem 606.883 akcji Emitenta stanowiących 14,21% kapitału zakładowego i uprawniających do 14,21% głosów na walnym zgromadzeniu. W następstwie wzrostu zaangażowania w spółce Investcamp sp. z o.o., Mayas Basic Concept Limited stał się w sposób pośredni właścicielem 425 905 akcji Emitenta, stanowiących 9,97% w kapitale zakładowym i uprawniających do 9,97% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.
6. W dniu 26 marca 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał ponadto zawiadomienie od Sebastiana Pielacha w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego spółki Investcamp sp. z o.o. Jako właściciel 210 764 akcji Emitenta, stanowiących 4,94% kapitału zakładowego i uprawniających do 4,94% głosów na walnym zgromadzeniu, a jednocześnie udziałowiec spółki Investcamp sp. z o.o. zawiadomił, iż w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego spółki Investcamp sp. z o.o. jako obecnie jej 50% udziałowiec, pozostaje w sposób pośredni właścicielem 425 905 akcji Emitenta stanowiących 9,97% w kapitale zakładowym i uprawniających do 9,97% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

7. W dniu 26 marca 2021 roku, Zarząd Emitenta przekazał rozszerzony raport na temat informacji poufnej dotyczącej otwarcia w dniu 22 lutego 2021 roku ofert na sfinansowanie zamówienia Narodowego Funduszu Zdrowia na realizację usługi dotyczącej „Teleplatformy pierwszego kontraktu” o łącznej wartości projektu brutto w wysokości 219 876 948,87 zł. Oferentem, który zaproponował najkorzystniejsze warunki cenowe okazało się konsorcjum, w którego skład weszły spółki zależne od Emitenta tj: Gallup Arteria Management Sp. z o.o. SK oraz Trintab Arteria Management Sp. z o.o. SK. Zgodnie ze złożoną ofertą przez konsorcjum, na spółki zależne od Emitenta ma przypaść ok. 15% wartości usługi brutto.
8. W dniu 26 marca 2021 roku, Zarząd Emitenta przekazał rozszerzony raport na temat informacji poufnej, powziętej w dniu 12 marca 2021 roku, dotyczącej podpisania umowy z Narodowym Funduszem Zdrowia na obsługę Infolinii Narodowego Programu Szczepień przeciw COVID-19. Łączne wynagrodzenie Emitenta za wykonanie przedmiotu umowy miało wynieść maksymalnie 41 217 725,09 zł brutto. Umowa została zawarta na okres do dnia 23 grudnia 2021 roku lub do czasu wyczerpania wskazanego budżetu w zależności od tego, który z warunków zostanie spełniony wcześniej.
9. W dniu 12 maja 2021 roku, Zarząd Emitenta poinformował o podpisaniu umowy pomiędzy Narodowym Funduszem Zdrowia oraz konsorcjum, w którego skład weszły dwie spółki zależne Emitenta na realizację usług „Teleplatformy pierwszego kontaktu (TPK)”. Umowa została zawarta z datą 11 maja 2021 roku na czas określony, tj. od dnia jej podpisania do końca roku, zaistnienia wskazanych w umowie okoliczności albo do dnia wyczerpania środków na wykonanie przedmiotu umowy.

W raportowanym okresie nie wystąpiły inne zdarzenia, poza opisanymi w niniejszym sprawozdaniu, które miałyby istotne znaczenie dla sytuacji Emitenta lub osiągniętych przez niego wyników finansowych.

1.3. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa Arteria S.A. jest na nie narażona

Ryzyka związane z utrzymywaniem się zagrożenia pandemicznego

W przypadku spółek świadczących usługi w obszarze Call Center, pandemia przyspieszyła ewolucję modelu funkcjonowania i przejście konsultantów na pracę w trybie zdalnym. Według raportu opracowanego przez branżowe stowarzyszenie CCMA (Call Center Management Association) we współpracy z rządem Wielkiej Brytanii reprezentowanym przez BEIS (Department for Business, Energy and Industrial Strategy) pt: „Voice of the Industry, Contact Center Response to Covid-19”, aż 83% przedsiębiorstw świadczących usługi w branży Call Center przeszło w tym okresie na model pracy zdalnej. Dotyczyło to także Emitenta i oznaczało gwałtowny wzrost liczby pracowników pracujących poza dotychczasowym miejscem pracy w pełnym lub częściowym wymiarze godzin. Praca w modelu rozproszonym wiązała się z koniecznością poniesienia przez Emitenta dodatkowych inwestycji w rozwiązania technologiczne klasy korporacyjnej (łącza internetowe, oprogramowanie, zestawy słuchawkowe, telefony nowej generacji). Nowa sytuacja wymusiła także sprostanie jeszcze wyższym niż do tej pory oczekiwaniom klientów w zakresie prowadzenia komunikacji w modelu omnichannel, czyli zintegrowanej komunikacji wykorzystującej wszelkie dostępne kanały dystrybucji i sprzedaży produktów: Internet, telefon, sms, e-mail, czat, video-czat oraz media i komunikatory społecznościowe (Facebook, Messenger i WhatsApp).

W związku z zaistniałą sytuacją, Emitent podjął kroki w celu utrzymania możliwie wysokiej skali operacji oraz jakości pracy realizowanej w ramach Grupy Kapitałowej w segmencie Call Center oraz Wsparcia Sprzedaży. W efekcie, zmodyfikowany został model świadczonych usług (praca zdalna w modelu rozproszonym) oraz zwiększono skalę usług realizowanych z wykorzystaniem zrobotyzowanej automatyzacji procesów biznesowych (RPA). Emitent podjął jednocześnie działania mające na celu ograniczenie negatywnych skutków finansowych związanych z poniesieniem dodatkowych kosztów na hybrydowy model działalności m.in. przesuując wydatki inwestycyjne, które nie warunkują utrzymania zdolności operacyjnej Jednostki Dominującej oraz jej spółek zależnych. Zarząd dokonał ponownego przeglądu kosztów oraz ich redukcji, a także przygotował długoterminowe scenariusze oszczędnościowe, których wdrożenie uzależniał zarówno od rozwoju pandemii jak i możliwości wykorzystania przez Spółkę rozwiązań legislacyjnych stworzonych dla przedsiębiorców w ramach tzw. tarczy antykrzysowej, służącej ograniczeniu skutków pandemii dla przedsiębiorstw.

Z uwagi na mocno zdywersyfikowaną działalność Emitenta prowadzoną na rynku usług BPO (Business Proces Outsourcing) w ramach dwóch segmentów biznesowych (Call Center, Wsparcie Sprzedaży), wpływ pandemii oraz wprowadzonych w związku z tym restrykcji administracyjnych na terenie kraju był zróżnicowany i zależał od wielu czynników takich jak: rodzaju realizowanej usługi, wpływu ograniczeń administracyjnych na możliwość realizacji zleceń, decyzji klientów dotyczących skali współpracy w trakcie pandemii, ograniczenia budżetów przeznaczonych na obsługę zleceń, kampanii promocyjnych i działań marketingowych. Zarząd Emitenta zadbał

jednocześnie, aby działalność operacyjna w okresie pandemii prowadzona była z zachowaniem zaleceń Głównego Inspektora Sanitarnego, mających na celu ograniczenie ryzyka zachorowań dla osób pozostających w biurze. Było to związane z poniesieniem dodatkowych kosztów obostrzeń sanitarnych takich jak konieczność wyposażenia wszystkich pomieszczeń i biur w środki dezynfekujące oraz dostosowania powierzchni do pracy z zachowaniem odpowiedniego dystansu społecznego.

Utrzymywanie się stanu epidemicznego stanowi najistotniejsze ryzyko dla dalszej działalności Emitenta oraz wyników finansowych najbliższych kwartałów. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje sytuację, oceniając potencjalny wpływ pandemii, jak i działań realizowanych w związku z tym przez władze, dokonując identyfikacji ryzyk w celu bieżącego podejmowania działań prewencyjnych, mających neutralizować lub minimalizować jej negatywne skutki. Identyfikując najistotniejsze, potencjalne ryzyka Emitent wskazuje na następujące:

- ryzyko wpływu pandemii na otoczenie rynkowe

Bezprecedensowa sytuacja związana z ogólnosiwiatową skalą i tempem rozprzestrzeniania się koronawirusa wpłynęła negatywnie na krajową i ogólnosiwiatową gospodarkę. Według powszechnych przewidywań ekonomistów, wpływ ten może mieć charakter długofalowy także po ustaniu (lub po znaczącym ograniczeniu) bezpośredniego zagrożenia ze strony COVID-19. To z kolei przełoży się na pogorszenie warunków funkcjonowania wielu przedsiębiorstw związanych ze spadkiem popytu na wiele produktów i usług. Nie można wykluczyć ryzyka, że sytuacja ta w negatywny sposób dotknie Emitenta, który będzie podlegał wskazanym czynnikom, co zwłaszcza w przypadku znaczącego obniżenia popytu na wybrane usługi ze strony klientów może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Emitenta i możliwości jej rozwoju. Z kolei przewidywany wysoki poziom bezrobocia (co na razie nie wystąpiło) może ułatwiać przedsiębiorstwom pozyskiwanie pracowników i obniżenie kosztów pracy, co może mieć znaczenie także dla Emitenta. Ostateczny wpływ pandemii i wywołanego nią kryzysu ekonomicznego na rynku globalnym i krajowym jest jednak trudny do przewidzenia. Zarząd Emitenta będzie monitorował otoczenie rynkowe i dostosowywał dalszą strategię działania do zmieniających się okoliczności.

- ryzyko ograniczenia zakresu współpracy z obecnymi i przyszłymi klientami

W związku z pojawieniem się stanu epidemicznego, wiele przedsiębiorstw podjęło decyzję o znaczącym zmniejszeniu dotychczasowej skali działalności, a w niektórych przypadkach o całkowitym zaprzestaniu realizacji usług. Obecnie sytuacja ta dotyczy mniejszości klientów Emitenta oraz spółek od niego zależnych. Nie można jednak wykluczyć ryzyka, że skala tego zjawiska zwiększy się na skutek rzeczywistego wpływu epidemii na działalność klientów, ich własnej kondycji finansowej, otoczenia rynkowego, ogólnej sytuacji gospodarczej, bądź innych czynników, które pojawiły się lub mogą się pojawić w związku z przedłużającym się stanem epidemicznym. Ryzyko wystąpienia takiego zjawiska będzie całkowicie niezależne od decyzji i działań podejmowanych przez Emitenta mających na celu utrzymanie skali dotychczasowej współpracy. Zarząd Emitenta podobnie jak zarządy spółek zależnych pozostają w stałym kontakcie ze swoimi klientami i wszędzie tam, gdzie jest to możliwe prowadzą rozmowy w celu wypracowywania rozwiązań minimalizujących ryzyko decyzji o zmniejszeniu skali dotychczasowej współpracy, a w przypadku potencjalnych klientów monitorują na bieżąco możliwość powrotu do rozmów na temat zawarcia kontraktów.

-ryzyko związane z większą presją cenową ze strony kontrahentów

Sytuacja związana z COVID-19 i pogarszającą się kondycją finansową wielu klientów Emitenta sprawia, że ryzyko wystąpienia presji cenowej z ich strony może okazać się wyższe niż do tej pory. Emitent jest narażony na presję cenową zarówno w trakcie renegotjacji warunków istniejących jak i pozyskiwania nowych kontraktów. Jest to wynikiem zarówno konkurencji rynkowej jak i potrzeby ścisłej kontroli kosztów działalności operacyjnej przez klientów. W opinii Zarządu Emitenta istnieje ryzyko, iż zjawisko to może ulec obecnie nasileniu w związku z pogorszeniem się sytuacji ekonomicznej wielu branż i przedsiębiorstw. Dalszy wzrost presji cenowej w poszczególnych usługach może wpłynąć na rentowność zarówno bieżących i przyszłych kontraktów realizowanych zarówno przez Emitenta jak i spółki od niego zależne. Odpowiedzią na ryzyko wzrostu skali tego zjawiska, w przypadku Emitenta będzie utrzymanie wysokiej jakości oferowanych usług oraz unikalna na polskim rynku kompleksowość oferty, przygotowana do obsługi pełnych procesów biznesowych, co do pewnego stopnia powinno ograniczyć ryzyko zwiększonej presji cenowej.

- ryzyko powstania opóźnień zapłaty należności od odbiorców

Specyfikę działalności Emitenta charakteryzuje dysproporcja pomiędzy długością spływu należności handlowych od odbiorców, a terminami spłaty własnych zobowiązań w stosunku do dostawców oraz pracowników. Fakt ten stwarza duże zapotrzebowanie Emitenta na kapitał obrotowy, w szczególności w okresie uruchamiania nowych

projektów Call Center. Istnieje zatem ryzyko, że w sytuacji spowodowanej pandemią, w której nastąpić mogą znaczące opóźnienia w płatnościach od dużych odbiorców, mogą pojawić się okresowe opóźnienia w regulowaniu zobowiązań, co w oczywisty sposób może mieć negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i wyniki finansowe Emitenta. Ryzyko okresowych problemów z płynnością, Zarząd Emitenta stara się ograniczać wykorzystując zewnętrzne źródła finansowania takie jak posiadane kredyty bankowe czy wykorzystując subwencje dostępne w ramach programów pomocowych dla przedsiębiorstw w ramach tzw. tarczy antykryzysowej.

- ryzyko utraty niektórych klientów

Wystąpienie pandemii koronawirusa i jej skutków, poza czynnikami opisanymi powyżej niesie ze sobą ryzyko, iż wiele firm, wobec trudności związanych zarówno z ich własną sytuacją finansową lub operacyjną, jak i ograniczeniami w prowadzeniu handlu, kontaktów z potencjalnymi klientami czy w logistyce międzynarodowej, w dalszym ciągu utrzymywać będzie w zamrożeniu budżety przeznaczone na obsługę klientów, wsparcie sprzedaży, działania marketingowe, promocyjne i eventowe. Obecnie sytuacja ta dotyczy mniejszości klientów Emitenta oraz jednostek od niego zależnych, nie można jednak wykluczyć ryzyka, iż zjawisko to będzie narastać w przyszłości, a jego następstwem będzie utrata niektórych klientów. Aby ograniczyć to ryzyko, Zarząd podejmuje działania w zakresie bieżącego monitorowania sytuacji swoich kontrahentów, aby minimalizować prawdopodobieństwo wystąpienia tego typu problemów w przyszłości.

-ryzyko związane z koniecznością zmiany organizacji pracy Emitenta i spółek od niego zależnych

Wśród czynników mających wpływ na działalność Emitenta od momentu wystąpienia na terenie Polski pandemii koronawirusa COVID-19 należy wskazać na konieczność dokonania zmian w organizacji pracy (w tym wprowadzenie modelu pracy zdalnej) będących następstwem wzmożonej ostrożności wynikającej z obaw przed zakażeniem pracowników koronawirusem, administracyjnymi ograniczeniami w przemieszczaniu się oraz zamknięciu placówek oświatowych. Zmiana dotychczasowych zasad organizacji pracy rodziła ryzyko wystąpienia trudności we właściwej realizacji usług w wybranych obszarach i obniżenia efektywności pracy, co mogło mieć negatywny wpływ na realizację umów z klientami oraz funkcjonowanie organizacji. W ocenie Zarządu Emitenta wpływ tych czynników na osiągnięte wyniki nie był do tej pory bardzo znaczący, tym niemniej nie można wykluczyć ryzyka wzrostu jego istotności w przyszłości jeśli stan taki będzie ulegał przedłużeniu. W związku z tym podjęte zostały działania mające na celu elastyczne dostosowanie się organizacji pracy do zmieniającej się sytuacji, a także zintensyfikowano komunikację wewnętrzną z pracownikami oraz zewnętrzną z kontrahentami w celu bieżącego ustalania najbardziej efektywnych sposobów działania. Powinno to ograniczać ryzyko negatywnego wpływu wyżej wymienionych czynników na działalność Emitenta oraz spółek od niego zależnych.

Podsumowując, mimo braku możliwości oszacowania realnych skutków pandemii zarówno dla Emitenta jak i całego otoczenia rynkowego, Zarząd Emitenta podjął wszelkie działania mające na celu minimalizację ryzyk związanych z zajściem okoliczności, które mogą uniemożliwić realizację strategii Emitenta oraz plany jego dalszego rozwoju. Zarząd Emitenta zaznacza jednocześnie iż, z uwagi na dynamikę rozwoju sytuacji oraz w związku z wystąpieniem czynników na które Emitent nie ma wpływu, nie można wykluczyć ryzyka pojawienia się któregoś lub nawet wszystkich z wyżej wymienionych ryzyk, których wpływ na Spółkę może okazać się bardzo istotny, a w efekcie uniemożliwić prowadzenie działalności w obecnym kształcie.

Ryzyko niepowodzenia strategii Emitenta

Istotnym czynnikiem mającym bezpośredni wpływ na realizację strategii Emitenta w ciągu najbliższych kwartałów będzie miało ryzyko związane z utrzymywaniem się zagrożenia pandemicznego oraz jego negatywnymi konsekwencjami dla gospodarki. W związku z tym, Zarząd Emitenta zapewnia, że w przypadku wystąpienia któregoś z wyżej wymienionych ryzyk, mogących mieć znaczący, negatywny wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę oraz jej wartość rynkową, Emitent zmodyfikuje odpowiednio strategię i dokona niezbędnej korekty przyjętych założeń w taki sposób, który zapewni osiągnięcie zakładanych celów strategicznych, przewidzianych na 2021 rok i lata kolejne. Zarząd Spółki posiada różne scenariusze dalszego rozwoju Spółki, przygotowane w kilku wariantach uzależnionych od realnych skutków pandemii, zarówno dla Spółki, rynków na których działa jak i całej gospodarki.

Emitent prowadził w latach wcześniejszych aktywną działalność operacyjną na rynku akwizycji i przejęć czego dowodem jest m.in. przejęcie kilku spółek z branży contact center. Decyzje o przejęciu tych spółek poprzedziła szczegółowa analiza kondycji finansowej potencjalnych celów akwizycyjnych, ich udziałów rynkowych oraz badanie posiadanych zasobów, prowadzone przy pełnym zaangażowaniu zarówno Emitenta jak i przy pomocy doświadczonych, zewnętrznych doradców finansowych, prawnych i podatkowych. Nie można zatem wykluczyć, iż korzystając z posiadanych doświadczeń i zasobów, Emitent będzie także w przyszłości zainteresowany akwizycjami kolejnych spółek z branży, o ile będą one dysponować komplementarnym zakresem usług lub odpowiednim portfelem klientów, który uzupełni obecną ofertę rynkową Spółki. Zarząd zwraca w związku z tym

uwagę, iż każda - nawet najlepiej przygotowana akwizycja - obarczona jest ryzykiem niepowodzenia, którego nie da się wykluczyć całkowicie. Nie jest również możliwe przewidzenie wszystkich efektów związanych z połączeniem jednostek gospodarczych oraz decyzji pracowników przejmowanych podmiotów.

Ryzyko niezrealizowanych kontraktów

Działalność Emitenta polega na realizacji projektów outsourcingowych o wysokim stopniu złożoności. Ryzyko niezrealizowania danego kontraktu może wiązać się z jego natychmiastowym zakończeniem, złożeniem reklamacji lub wystąpieniem przez klienta z roszczeniami finansowymi. Konsekwencją może być także wycofanie się kontrahenta ze współpracy, co może z kolei wpłynąć na odpływ obecnych klientów oraz ograniczone możliwości pozyskania nowych kontraktów. Zarząd Emitenta stara się minimalizować tego typu ryzyka podpisując umowy, które precyzyjnie definiują zakres obowiązków Spółki związanych ze świadczeniem usług. Określone są również konsekwencje niewykonania lub niewłaściwego wykonania danej usługi oraz wyrządzenia szkody w związku z wykonywaną usługą. Typowe sankcje zapisane w umowach zawartych przez Emitenta obejmują konieczność naprawienia szkody oraz kary pieniężne. Wystąpienie tego typu zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe. Ponieważ powody niewłaściwego wykonania usługi to zwykle błędy ludzkie oraz awarie infrastruktury informatycznej, których nie da się całkowicie wykluczyć, Emitent przykłada szczególną wagę do jakości świadczonych usług i minimalizacji prawdopodobieństwa wystąpienia takich błędów lub awarii. W tym kontekście wymienić należy m.in. wdrożone procedury kontroli jakości szkolenia kadry, monitoring wykonywanych prac i informatyzację procesu świadczenia usług. Emitent zawarł również polisy ubezpieczeniowe, chroniące go w przypadku roszczeń klientów w związku z niewłaściwym wykonaniem niektórych usług. Wystąpienie powyższych zdarzeń może mieć pewien wpływ na sytuację i wyniki finansowe Emitenta. Należy jednak podkreślić, iż w kilkunastoletniej historii działalności Spółki, sytuacja taka nie miała miejsca na znaczącą skalę. Zarząd dba o zatrudnienie profesjonalnej kadry, którą tworzą osoby posiadające wysokie kompetencje oraz wieloletnie doświadczenie w realizacji podobnych procesów.

Ryzyko wypowiedzenia umów przez banki lub firmy leasingowe

Emitent finansuje swoją działalność zarówno kapitałem własnym, jak również przy pomocy takich instrumentów jak kredyty bankowe oraz leasing. Ewentualne nieprzedłużenie lub wypowiedzenie umowy kredytowej przez któryś z podmiotów finansujących mogłoby mieć negatywny wpływ na płynność finansową i doprowadzić do pogorszenia wyników finansowych Emitenta. Zarząd Spółki rzetelnie i terminowo wypełnia zobowiązania wobec instytucji finansujących zarówno w zakresie spłaty zobowiązań jak i innych uzgodnień, w tym utrzymywania zabezpieczeń i odpowiednich poziomów wskaźników finansowych, nie mniej ryzyko wypowiedzenia umów kredytowych, uznać należy za potencjalnie możliwe. Emitent posiada zobowiązania oprocentowane (kredyty i leasing) co naraża go na ryzyko zmian stóp procentowych, których wzrost może zwiększyć koszt finansowania, a tym samym obniżyć rentowność działalności.

Ryzyko związane z utrzymaniem profesjonalnej kadry

Emitent prowadzi działalność usługową, którego ważnym aktywem są ludzie, ich wiedza, doświadczenie i umiejętności. To właśnie wysoko wykwalifikowana i zmotywowana kadra menedżerska jest istotnym czynnikiem warunkującym sukces w działalności Emitenta. Zatem potencjalna utrata najlepszych menedżerów lub osób o unikalnych kwalifikacjach może wiązać się z ryzykiem okresowego pogorszenia się jakości zarządzania poszczególnymi obszarami biznesowymi, bądź obniżonymi możliwościami realizacji zadań na rzecz klientów, co w konsekwencji mogłoby negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta lub tempo realizacji planów rozwojowych. W celu ograniczenia powyższych ryzyk, Zarząd Spółki prowadzi szereg aktywnych działań mających na celu utrzymanie i pozyskanie najlepszych managerów i pracowników, oferując najlepszym z nich atrakcyjne warunki płacowe i systemy motywacyjne uzależnione od efektywności pracy. Należy podkreślić, że kluczowe osoby są związane z Arterią S.A. od wielu lat oraz - jak na warunki rynkowe - są odpowiednio wynagradzane.

Ryzyka związane z przyszłością rynku pracy

Praca konsultantów pracujących w branży Call Center w charakterze telemarketerów zwykle nie wymaga specjalistycznego wykształcenia i jest stosunkowo nisko opłacana. Zazwyczaj podejmują ją studenci lub osoby, które nie posiadają wyższego wykształcenia. Do tej pory charakterystyczne było zjawisko deficytu osób zainteresowanych tego typu zatrudnieniem, szczególnie na rynku warszawskim co wiązało się z koniecznością podwyżki wynagrodzeń. Emitent podejmował kroki mające na celu zminimalizowanie ryzyka braku pracowników przede wszystkim poprzez migrację znaczącej części projektów do ośrodków poza Warszawą co skutkowało niższymi kosztami ich prowadzenia oraz znacząco wyższą w stosunku do warszawskiego, stabilnością zatrudnienia

telemarketerów. Ponadto, w porównaniu ze standardami rynkowymi, znacząca część kontraktów realizowanych w ramach usług świadczonych przez Emitenta wymaga zatrudnienia wyżej wykwalifikowanych specjalistów (w szczególności w wielojęzycznych projektach zagranicznych). Oznacza to z jednej strony konieczność sprostania wyższym wymaganiom finansowym, ale z drugiej strony zapewnia znacząco niższą rotacją konsultantów. Skutkiem pojawienia się pandemii koronawirusa COVID-19, obserwowana jest większa dostępność pracowników i wzrost ich zainteresowania podjęciem zatrudnienia w branży Call Center, co jest zjawiskiem korzystnym z punktu widzenia Emitenta.

Ryzyko związane z prowadzeniem działalności przy wykorzystaniu technologii informatycznych

Działalność Emitenta odbywa się przy wykorzystaniu rozbudowanej infrastruktury informatycznej oraz dedykowanego oprogramowania. Istnieje zatem uzasadnione ryzyko awarii infrastruktury, które mogą prowadzić do ograniczeń w dostępie do wykorzystywanych systemów informatycznych. Najczęstsze rodzaje awarii obejmują przerwy na łączach światłowodowych oraz błędy wykorzystywanych aplikacji. Główną konsekwencją awarii jest przestój w realizacji usług i ponoszone w związku z tym koszty. W przypadku dłuższego zablokowania dostępu klienta do aplikacji, Emitent może być dodatkowo narażony na naliczenie kar umownych. W związku z powyższym, poważne awarie infrastruktury informatycznej mogą mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe. Najpoważniejsze konsekwencje z punktu widzenia odpowiedzialności Emitenta miałyby awaria prowadząca do permanentnej utraty przechowywanych danych lub ich ujawnienia podmiotom nieuprawnionym. Ryzyko tego rodzaju zdarzenia Zarząd Emitenta ocenia jednak jako znikome. Emitent wdrożył szereg narzędzi i procedur, które z jednej strony ograniczają ryzyko wystąpienia sytuacji awaryjnej, z drugiej minimalizują ewentualne szkody spowodowane tego typu sytuacją.

Ryzyko naruszenia przepisów związanych z ochroną danych osobowych

Specyfika działalności Emitenta związana z realizacją większości projektów Call Center z wykorzystaniem baz danych stwarza potencjalne ryzyko, iż osoby trzecie mogą wystąpić z roszczeniami o naruszenie przepisów o ochronie danych osobowych. Naruszenie przepisów dotyczących danych osobowych może też skutkować nałożeniem kar przez Urząd Ochrony Danych Osobowych, a związane z tym postępowania mogą być kosztowne i absorbujące dla osób zarządzających Spółką. Emitent posiada świadomość potencjalnego ryzyka w tym obszarze i podjął działania w celu jego minimalizacji, przede wszystkim przykładając ogromną wagę do zgodności z prawem oraz bezpieczeństwa baz danych, które wykorzystuje w realizowanych projektach. Zarówno w Jednostce Dominującej jak i w spółkach zależnych obowiązuje Polityka Bezpieczeństwa danych osobowych, stosowne instrukcje dotyczące sposobu zarządzania systemem informatycznym służącym do przetwarzania danych osobowych oraz postępowania w sytuacji naruszenia danych osobowych. Treść powyższych dokumentów jest w pełni zgodna z zapisami Ogólnego Rozporządzenia o ochronie danych 2016/679 („RODO”). Ponadto, systemy informatyczne służące do przetwarzania danych osobowych, z których korzysta Emitent, zabezpieczone są przed utratą danych na wypadek awarii zasilania lub zakłóceń w sieci zasilającej. System informatyczny przetwarzający dane osobowe wyposażony jest w mechanizmy uwierzytelniania użytkownika oraz kontroli dostępu do tych danych. Proces przetwarzania danych osobowych podlega nadzorowi osób odpowiedzialnych za ochronę danych osobowych, które są rozliczane za efekty swoich prac bezpośrednio przed Zarządem Emitenta.

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

Potencjalne zagrożenie dla działalności Emitenta stanowi zmiana przepisów prawa bądź zmiana ich dotychczasowej interpretacji. W szczególności dotyczy to silnie regulowanej gałęzi prawa, jaką jest ochrona danych osobowych, która bezpośrednio kształtuje działalność Spółki. W związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, Polskie prawo znajduje się w fazie dostosowywania wewnętrznych regulacji do przepisów obowiązujących w Unii Europejskiej. Z kolei duża zmienność polskich przepisów prawa oraz ich interpretacji może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie Emitenta, zwłaszcza jeśli zmiany te dotyczą prawa gospodarczego, prawa podatkowego, prawa pracy, prawa ubezpieczeń społecznych oraz prawa z zakresu papierów wartościowych. Takie zmiany mogą być niekorzystne dla sytuacji finansowej i operacyjnej Emitenta, w tym mogą powodować zwiększenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, zmniejszenie osiągniętych zysków bądź utrudnienia lub ograniczenia możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Występujące niejasności i niejednorodność w interpretacji przepisów prawa przysparzają znacznych trudności na etapie stosowania tych przepisów zarówno przez przedsiębiorców, jak i przez sądy i organy administracyjne. Powoduje to ryzyko zaistnienia na tym tle potencjalnych sporów, których stroną będzie Emitent lub podmiot od niego zależny. Wyroki wydawane przez sądy i organy administracyjne bywają niekonsekwentne i nieprzewidywalne, co

zmniejsza ich przydatność jako wykładni prawa. Emitent korzysta ze stałej obsługi prawnej i stara się minimalizować ryzyko płynące ze zmian otoczenia prawnego, jednakże nie jest w stanie całkowicie go wykluczyć.

Ryzyko związane z czynnikami ekonomicznymi i politycznymi

Działalność Emitenta, tak jak każdego innego przedsiębiorcy, uzależniona jest od takich czynników jak: poziom PKB, inflacja, podatki, zmiany ustawodawstwa, bezrobocie, stopy procentowe, czy dekonunktura na rynku kapitałowym. Szczególnie istotne może okazać się wystąpienie wskazanych ryzyk po ustaniu zagrożenia epidemicznego z uwagi na trudną dziś do przewidzenia skalę i wpływ pandemii na gospodarkę. Niekorzystny trend kształtowania się tych czynników gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność Spółki. Emitent stara się minimalizować możliwość wystąpienia opisanych ryzyk poprzez dywersyfikację prowadzonej działalności w kilku obszarach, stałe rozszerzanie portfela odbiorców swoich usług oraz ciągły wzrost jakościowy oferowanych produktów i usług.

Ryzyko związane z zarządzaniem instrumentami finansowymi, ryzyko walutowe oraz ryzyko stopy procentowej

Emitent korzysta z instrumentów finansowych takich jak kredyty bankowe i środki pieniężne oraz z innych instrumentów finansowych takich jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej działalności. Główne rodzaje ryzyka wynikające z instrumentów finansowych Emitenta obejmują ryzyko stopy procentowej, ryzyko walutowe (w ograniczonym zakresie) oraz ryzyko związane z płynnością finansową. Narażenie na ryzyko wywołane zmianami stóp procentowych dotyczy przede wszystkim długoterminowych zobowiązań finansowych, które nie są zabezpieczone za pomocą pochodnych instrumentów finansowych. Zobowiązania z tytułu kredytów bankowych są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej, która jest aktualizowana w następstwie decyzji Rady Polityki Pieniężnej. Ryzyko walutowe w przypadku Emitenta należy określić jako nieistotne. W przypadku ryzyka związanego z płynnością finansową, monitorowane jest ono z wykorzystaniem narzędzi planowania płynności, które wspierają ciągłość finansowania poprzez wykorzystywanie różnych źródeł finansowania. W opinii Zarządu, poziom płynności finansowej Emitenta należy uznać za bezpieczny oraz umożliwiający prowadzenie działalności operacyjnej w sposób niezagrożony zarówno na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego jak i w okresie co najmniej 12 kolejnych miesięcy.

Zarząd Grupy Kapitałowej Arteria S.A. nie sporządza analizy wrażliwości poszczególnych ryzyk rynkowych oraz ich potencjalnego wpływu na wyniki finansowe oraz kapitały własne na dzień bilansowy w rozumieniu MSSF 7 jako niemożliwe do precyzyjnego oszacowania.

1.4. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem bądź innymi organami

Spółka zależna Emitenta tj. Rigall Arteria Management spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa prowadzi spór sądowy w sprawie zasądzenia od Banku Handlowego w Warszawie S.A. znaczącej kwoty z tytułu wynagrodzenia prowizyjnego od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej pomiędzy stronami sporu, wynikającej z intensywnej eksploatacji relacji handlowych z pozyskanymi przez Spółkę klientami, jak i po jej zakończeniu (świadczanie wyrównawcze). Wartość sporu wynosi:

- 386.139.808,89 złotych wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia wniesienia pozwu do dnia zapłaty - tytułem wynagrodzenia prowizyjnego od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej z klientami pozyskanymi przez Rigall poprzednio dla umów tego samego rodzaju (art. 791 § 1 w zw. z art. 761³ w zw. z art. 758¹ k.c.);
- 50.017.463,89 złotych wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia wniesienia pozwu do dnia zapłaty - tytułem świadczenia wyrównawczego o którym mowa w art. 764³ k.c.
- zwrot kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Sprawie została nadana sygn. akt XXVI GC 10/19. Wprowadzone restrykcje administracyjne w połowie marca 2020 roku skutkujące m.in. czasowym wstrzymaniem działalności sądów powszechnych i zwoływania rozpraw, z dużym prawdopodobieństwem wpłynę na wydłużenie postępowania i wydania wyroku w tej sprawie.

W dniu 18 września 2020 roku, Zarząd Emitenta powziął wiadomość dotyczącą czynności podjętej przez Sąd Najwyższy, który na skutek wcześniejszej skargi kasacyjnej strony powodowej od wyroku Sądu Apelacyjnego, postanowił przedstawić TSUE (Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej) pytanie prejudycjalne w sprawie „o nakazanie dotyczącej prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej bez udziału agenta, ale z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju”.

Treść pytania: „Czy w świetle brzmienia i celu art.7 ust.1 lit. b dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstwa Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.Urz.UE 382 z 31.12.1986, s- 17-21) przepis ten należy rozumieć jako przyznający przedstawicielowi handlowemu działającemu na własny rachunek bezwzględne prawo do prowizji od umowy zawartej w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta czy też uprawnienie to może zostać wyłączone w umowie?”. Zarząd Arteria S.A. nie posiada informacji w jaki sposób skierowanie powyższego pytania prawnego przez Sąd Najwyższy do TSUE wpłynie na dalszy bieg postępowania i ostateczny wynik sprawy.

Poza wymienionym postępowaniem w raportowanym okresie nie toczyło się inne postępowanie przed sądem lub innymi organami o istotnym znaczeniu dla Emitenta.

1.5. Stanowisko zarządu odnośnie możliwości realizacji wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok

Zarząd Arteria S.A. nie publikował prognoz wyników finansowych na 2021 rok.

1.6. Informacja o udzieleniu poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

W okresie objętym niniejszym raportem, Spółka Arteria S.A. nie udzieliła poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, których łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Arteria S.A.

1.7. Czynniki, które w ocenie Spółki będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Według Zarządu Arteria S.A. istotnymi czynnikami mającymi wpływ na rozwój Spółki i Grupy Kapitałowej Arteria S.A. w kolejnych kwartałach są:

- rozwoju sytuacji epidemicznej i wprowadzanych w związku z tym restrykcji administracyjnych jako czynnika nieprzewidywalnego o znaczącym wpływie na działalność Emitenta, który będzie uzależniony także od segmentu, którego dotyczy (Call Center, Wsparcie Sprzedaży);
- utrzymania posiadanych oraz pozyskiwania nowych kontraktów, zwłaszcza w segmencie Call Center, który zakończył w trzecim kwartale obsługę dwóch znaczących kontraktów realizowanych na rzecz Narodowego Fundusz Zdrowia;
- maksymalnego ograniczenia negatywnych skutków restrykcji administracyjnych związanych z pandemią, w tym utrzymania miejsc pracy, zminimalizowania ewentualnych strat oraz zachowania stabilnej sytuacji finansowej Emitenta, zwłaszcza w segmencie Wsparcia Sprzedaży;
- systematycznej rozbudowy portfolio projektów zagranicznych realizowanych w modelu nearshoring przy wykorzystaniu zasobów technologicznych i osobowych zlokalizowanych w Polsce (obecnie Emitent świadczy takie usługi dla globalnego klienta na kilkunastu rynkach europejskich);
- rozwijania kolejnych projektów regionalnych obejmujących kraje Europy Środkowej i Wschodniej realizowanych dla polskich i zagranicznych spółek prowadzących działalność na wielu rynkach.

1.8. Informacje, które zdaniem Spółki są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań

Zdaniem Zarządu Arteria S.A. nie wystąpiły inne sytuacje i zdarzenia, poza opisanymi w niniejszym sprawozdaniu, które miałyby istotne znaczenie dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej Grupy Kapitałowej Arteria S.A. oraz byłyby istotne dla oceny możliwości zobowiązań przez Arteria S.A.

1.9. Zdarzenia następujące po dniu bilansowym

1. W dniu 27 sierpnia 2021 roku, Zarząd Emitenta poinformował o wypowiedzeniu przez Narodowy Fundusz Zdrowia umowy na obsługę Infolinii Narodowego Programu Szczepień przeciw COVID-19 ze skutkiem wygaśnięcia na dzień 3 września 2021 roku. Jako przyczynę rozwiązania wskazano spadek społecznego zainteresowania usługą w związku ze znacząco niższą liczbą realizowanych szczepień. Łączne wynagrodzenie Emitenta z tytułu wykonania umowy do czasu jej rozwiązania osiągnęło poziom przekraczający 95% założonego budżetu, który był ustalony na kwotę ponad 41 mln złotych.

2. W dniu 1 września 2021 roku, Zarząd Emitenta poinformował o otrzymaniu zawiadomień od Akcjonariuszy: Investcamp Sp. z o.o., Sebastiana Pielacha i Marcina Marca, związanych z nabyciem przez spółkę Investcamp Sp. z o.o., 52.74 akcji stanowiących 1,23% kapitału zakładowego Spółki i dających 1,23% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Nabycie nastąpiło w drodze transakcji pakietowej w dniu 30 sierpnia 2021 roku po cenie 7,50 zł za sztukę. Przed dokonaniem powyższej transakcji, spółka Investcamp Sp. z o.o. posiadała 851.811 akcji Spółki, stanowiących 19,95% kapitału zakładowego Spółki oraz 19,95% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Po dokonaniu transakcji Investcamp Sp. z o.o. posiada obecnie 904.552 akcji Spółki, stanowiące 21,18% kapitału zakładowego oraz 21,18% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Jednocześnie, poinformowano Spółkę, iż w wyniku przeprowadzonej transakcji, Uczestnicy Porozumienia stali się właścicielami łącznie 2.189.540 akcji Spółki, stanowiących łącznie 51,28% w kapitale zakładowym i uprawniających łącznie do 51,28% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.
3. W dniu 21 września 2021 roku, Zarząd Emitenta poinformował o otrzymaniu wypowiedzenia umowy na realizację usługi dotyczącej „Teleplatformy pierwszego kontraktu” pomiędzy Narodowym Funduszem Zdrowia oraz konsorcjum w skład którego weszły m.in. spółki zależne od Emitenta tj: Gallup Arteria Management Sp. z o.o. SK oraz Trimtab Arteria Management Sp. z o.o. SK. Jako przyczynę rozwiązania umowy wskazano spadek społecznego zainteresowania usługą, która skutkowałą spadkiem liczby udzielanych teleporad w okresie kolejnych trzech miesięcy rozliczeniowych (czerwiec, lipiec i sierpień) poniżej 50% szacowanej przez NFZ ilości połączeń.

2. INFORMACJE PODSTAWOWE

2.1. Informacje ogólne

Grupa kapitałowa Arteria S.A. („Grupa” lub „Grupa Kapitałowa”) składa się z Jednostki Dominującej Arteria S.A. (dalej „Spółka” lub „Jednostka Dominująca”) oraz jej jednostek zależnych.

Spółka działa pod firmą Arteria Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, adres: ul. Stawki 2A, 00-193 Warszawa. Arteria S.A. działa na podstawie statutu Spółki sporządzonego w formie aktu notarialnego z dnia 30 listopada 2004 roku (Rep. A Nr 5867/2004) z późniejszymi zmianami oraz kodeksu spółek handlowych. W dniu 17 stycznia 2005 roku Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego w Sądzie Rejonowym dla miasta stołecznego Warszawy - XII Wydział Gospodarczy pod numerem: KRS 0000226167, NIP 527-24-58-773, REGON 140012670. Spółka utworzona została na czas nieokreślony.

Spółka Arteria S.A. notowana jest na Gieldzie Papierów Wartościowych od 2006 roku.

2.2. Opis organizacji Grupy Kapitałowej Arteria S.A.

Na dzień 30 czerwca 2021 roku, ARTERIA S.A. była jednostką dominującą wobec następujących podmiotów, tworzących wspólnie Grupę Kapitałową Arteria S.A.:

Lp.	Nazwa Spółki	Siedziba	Przedmiot działalności	Udział w kapitale zakładowym (%)
1	Polymus Sp. z o.o.	Warszawa	Marketing zintegrowany	100%
2	Sellpoint Sp. z o.o.	Warszawa	Wsparcie sprzedaży	100%
3	Gallup Arteria Management Sp. z o.o. sp.k.	Warszawa	Call Center	100%
4	Rigall Arteria Management Sp. z o.o. sp.k.	Warszawa	Pośrednictwo finansowe	100%
5	Trimtab Arteria Management Sp. z o.o. sp.k.	Warszawa	Procesy biznesowe	100%
6	Mazowiecki Inkubator Technologiczny S.A.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	100%
7	Arteria Management Sp. z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	100%
8	Arteria Finanse Sp. z o.o.	Warszawa	Pośrednictwo finansowe	100%
9	Arteria Logistics Sp. z o.o.	Warszawa	Usługi logistyczne	100%
10	Contact Center Sp. z o.o.	Warszawa	Call Center	100%
11	BPO Management Sp. z o.o.	Wrocław	Call Center	100%
12	1System Sp. Z o.o.	Warszawa	Call Center	100%
13	Arteria G Partner Sp. z o.o.	Warszawa	Call Center	100%
14	Catmood Sp. Z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	100%
15	Sellogic Sp. Z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	100%
16	Medical Process Management Sp. Z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	100%
17	Closer Sp. z o.o.	Warszawa	Wsparcie sprzedaży	98%
18	Bajkowisko Sp. Z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	57,4%
19	AD Mobile Sp. Z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	55,5%
20	BubbaCar Sp. Z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	55,9%
21	TT Interactive Sp. Z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	54%
22	E-gimnastyka Sp. Z o.o.	Warszawa	Doradztwo biznesowe	52,7%

Dnia 28 maja 2021 roku spółka Trimtab Arteria Management Sp. z o.o. Sp.k. nabyła 100% udziałów w spółce Catmood Sp. z o.o. Wraz z nabyciem udziałów w spółce Catmood Sp. z o.o. do Grupy Kapitałowej Arteria S.A. weszły spółki, w których spółka Catmood Sp. z o.o. posiadała udziały w ramach prowadzonego projektu inkubatora przedsiębiorczości.

Jednostki Grupy Kapitałowej Arteria S.A., które podlegają konsolidacji na dzień bilansowy tj. na dzień 30 czerwca 2021 roku to: Polymus Sp. z o.o., Sellpoint Sp. z o.o., Gallup Arteria Management Sp. z o.o. sp.k., Rigall Arteria Management Sp. z o.o. sp.k., Trimtab Arteria Management Sp. z o.o. sp.k., Mazowiecki Inkubator

Technologiczny S.A., Arteria Management Sp. z o.o., Arteria Finanse Sp. z o.o., Arteria Logistics Sp. z o.o., Contact Center Sp. z o.o., BPO Management Sp. z o.o. oraz Arteria G Partner Sp. z o.o. Pozostałe jednostki nie podlegają konsolidacji ze względu na małą istotność.

Do dnia publikacji niniejszego raportu, nie zaszły inne zmiany w organizacji Grupy Kapitałowej Arteria S.A.

2.3. Wskazanie składu osobowego organów zarządzających i nadzorujących i zmian jakie zaszły w trakcie ostatniego półrocza

Skład Zarządu Arteria S.A. na dzień 30 czerwca 2021 roku przedstawiał się następująco:

Marcin Marzec	-	Prezes Zarządu
Sebastian Pielach	-	Wiceprezes Zarządu

W trakcie okresu sprawozdawczego i do dnia publikacji niniejszego raportu, skład Zarządu Arteria S.A. nie uległ zmianie.

Skład Rady Nadzorczej Arteria S.A. na dzień 30 czerwca 2021 roku przedstawiał się następująco:

Grzegorz Grygiel	-	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Bartłomiej Jankowski	-	Członek Rady Nadzorczej
Michał Lehmann	-	Członek Rady Nadzorczej
Michał Wnorowski	-	Członek Rady Nadzorczej
Krzysztof Kaczmarczyk	-	Członek Rady Nadzorczej

W trakcie okresu sprawozdawczego i do dnia publikacji niniejszego raportu, skład Rady Nadzorczej Arteria S.A. nie uległ zmianie.

Skład Komitetu Audytu na dzień 30 czerwca 2021 roku przedstawiał się następująco:

Grzegorz Grygiel	-	Przewodniczący Komitetu Audytu
Michał Wnorowski	-	Członek Komitetu Audytu
Michał Lehmann	-	Członek Komitetu Audytu
Krzysztof Kaczmarczyk	-	Członek Komitetu Audytu

W trakcie okresu sprawozdawczego i do dnia publikacji niniejszego raportu, skład Komitetu Audytu Arteria S.A. nie uległ zmianie.

Wszyscy członkowie Komitetu Audytu spełniają warunki określone w art. 129 ust.3 ustawy z dnia 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz. U z 2017 r. poz. 1089).

Ponadto, członkowie Komitetu Audytu Emitenta w osobach Grzegorza Grygiela oraz Krzysztofa Kaczmarczyk spełniają warunek określony w art. 129 ust. 1 zd. drugie Ustawy.

2.4. Przyjęte zasady rachunkowości

W śródrocznym sprawozdaniu finansowym przestrzegano tych samych zasad (polityki) rachunkowości i metod obliczeniowych co w ostatnim rocznym sprawozdaniu finansowym za 2020 rok opublikowanym w dniu 30 kwietnia 2021 roku.

2.5. Wykaz akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przed podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki

Szczegółowa informacja na temat struktury akcjonariatu z uwzględnieniem Akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na WZA Spółki, przedstawiała się następująco:

Struktura akcjonariatu na dzień 1 stycznia 2021 roku

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (%)
Generali OFE S.A.	724 000	144 800,00 zł	16,96%	724 000	16,96%
InvestCamp Sp. z o.o.	851 811	170 362,20 zł	19,95%	851 811	19,95%
Mayas Basic Concept Limited	606 883	121 376,60 zł	14,21%	606 883	14,21%
Investors TFI S.A.	375 465	75 093,00 zł	8,79%	375 465	8,79%
Pozostali akcjonariusze	1 711 361	342 272,20 zł	40,08%	1 711 361	40,08%
Razem	4 269 520	853 904,00 zł	100,00%	4 269 520	100,00%

W trakcie trwania okresu sprawozdawczego, Emitent otrzymał następujące zawiadomienia dotyczące zmian w strukturze akcjonariatu:

1. W dniu 25 stycznia 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie o zawarciu porozumienia przez następujących akcjonariuszy: Investcamp Sp. z o.o., Mayas Basic Concept Limited, Marcina Marca, Sebastiana Pielacha, Ewę Czarzastą-Marzec oraz Annę Pielach posiadających łącznie 2 136 799 akcji Emitenta, stanowiących 50,04% w kapitale zakładowym i uprawniających do 50,04% głosów na walnym zgromadzeniu. Zawarte porozumienie dotyczy wspólnego nabywania akcji Emitenta. W związku z informacją dotyczącą zawarcia porozumienia, Akcjonariusze złożyli także zawiadomienie dotyczące ilości posiadanych akcji Emitenta przez każdego z uczestników porozumienia.
2. W dniu 4 lutego 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie akcjonariuszy działających w ramach porozumienia dotyczące ogłoszenia wezwania następczego do zapisywania się na sprzedaż akcji Arteria S.A. Zostało ono ogłoszone w związku z planowanym nabyciem przez Investcamp sp. z o.o., Marcina Marca oraz Ewę Czarzastą - Marzec akcji Emitenta uprawniających do wykonywania 66% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Przedmiotem wezwania było 681.084 akcji Emitenta, reprezentujących łącznie ok. 15,95% kapitału zakładowego i uprawniających do 681.084 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.
3. W dniu 12 marca 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie ze spółki Investcamp Sp. z o.o., która w imieniu akcjonariuszy działających w porozumieniu przekazała informację o braku zapisów na sprzedaż akcji Emitenta w ramach wezwania ogłoszonego w dniu 4 lutego 2021 roku do zapisywania się na sprzedaż 681 084 akcji Emitenta, stanowiących 15,95% kapitału zakładowego i uprawniających do 681.084 głosów na walnym zgromadzeniu, po cenie 4,48 zł za jedną akcję. W związku z brakiem zapisów na sprzedaż akcji Emitenta, po wezwaniu stan posiadania wzywających nie uległ zmianie i wynosił łącznie 2 136 799 akcji stanowiących 50,04% w kapitale zakładowym i uprawniających do 50,04% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.
4. W dniu 26 marca 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał zawiadomienie od spółki Mayas Basic Concept Limited w sprawie wzrostu zaangażowania (poprzez objęcie nowych udziałów oraz zakup istniejących) w spółce Investcamp sp. z o.o. do 50%, będącej właścicielem 851 811 akcji Emitenta, stanowiących 19,95% w jej kapitale zakładowym i uprawniających do 19,95% głosów na walnym zgromadzeniu. Przed transakcją, Mayas Basic Concept Limited był bezpośrednio właścicielem 606.883 akcji Emitenta stanowiących 14,21% kapitału zakładowego i uprawniających do 14,21% głosów na walnym zgromadzeniu. W następstwie wzrostu zaangażowania w spółce Investcamp sp. z o.o., Mayas Basic Concept Limited stał się w sposób pośredni właścicielem 425 905 akcji Emitenta, stanowiących 9,97% w kapitale zakładowym i uprawniających do 9,97% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.
5. W dniu 26 marca 2021 roku, Zarząd Emitenta otrzymał ponadto zawiadomienie od Sebastiana Pielacha w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego spółki Investcamp sp. z o.o. Sebastian Pielach, będący właścicielem 210 764 akcji Emitenta, stanowiących 4,94% kapitału zakładowego i uprawniających do 4,94% głosów na walnym zgromadzeniu, a jednocześnie będący udziałowcem spółki Investcamp sp. z o.o. zawiadomił, iż w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego spółki Investcamp sp. z o.o. jako obecnie jej 50% udziałowiec, pozostaje w sposób pośredni właścicielem 425 905 akcji Emitenta stanowiących 9,97% w kapitale zakładowym i uprawniających do 9,97% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W związku z powyższymi zawiadomieniami, struktura akcjonariatu na dzień 30 czerwca 2021 roku przedstawiała się w sposób następujący:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (%)
Generali OFE S.A.	724 000	144 800,00 zł	16,96%	724 000	16,96%
Investors TFI	426 162	85 232,40 zł	9,98%	426 162	9,98%
Porozumienie akcjonariuszy*	2 136 799	427 359,80 zł	50,05%	2 136 799	50,05%
Pozostali akcjonariusze	982 559	196 511,80 zł	23,01%	982 559	23,01%
Razem	4 269 520	853 904,00 zł	100,00%	4 269 520	100,00%

* Porozumienie akcjonariuszy tworzą: Investcamp Sp. z o.o.**, Mayas Basic Concept Limited, Marcin Marzec, Sebastian Pielach, Ewa Czarzasta-Marzec i Anna Pielach występujący wspólnie jako członkowie porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych;

** struktura udziałów w Investcamp Sp. z o.o.:

- Mayas Basic Concept Limited jako 50% udziałowiec spółki Investcamp Sp. zo.o. jest w sposób pośredni właścicielem 425 905 akcji Emitenta, stanowiących 9,97% w kapitale zakładowym i uprawniających do 9,97% głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta;

- Sebastian Pielach jako 50% udziałowiec spółki Investcamp Sp. zo.o. jest w sposób pośredni właścicielem 425 905 akcji Emitenta stanowiących 9,97% w kapitale zakładowym i uprawniających do 9,97% głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, będąc jednocześnie właścicielem 210 764 akcji Emitenta, stanowiących 4,94% kapitału zakładowego i uprawniających do 4,94% głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta.

Prezentowany stan uległ zmianie na dzień publikacji sprawozdania w związku z transakcją przeprowadzoną w dniu 30 sierpnia 2021 roku w efekcie której Porozumienie Akcjonariuszy nabyło 52.74 akcji stanowiących 1,23% kapitału zakładowego Spółki i dających 1,23% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. W wyniku przeprowadzonej transakcji Uczestnicy Porozumienia stali się właścicielami łącznie 2.189.540 akcji Spółki, stanowiących łącznie 51,28% w kapitale zakładowym i uprawniających łącznie do 51,28% głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (%)
Generali OFE S.A.	724 000	144 800,00 zł	16,96%	724 000	16,96%
Investors TFI	426 162	85 232,40 zł	9,98%	426 162	9,98%
Porozumienie akcjonariuszy*	2 189 540	437 908,00 zł	51,28%	2 189 540	51,28%
Pozostali akcjonariusze	929 818	185 963,60 zł	21,78%	929 818	21,78%
Razem	4 269 520	853 904,00 zł	100,00%	4 269 520	100,00%

* Porozumienie akcjonariuszy: Investcamp Sp. z o.o.**, Mayas Basic Concept Limited, Marcin Marzec, Sebastian Pielach, Ewa Czarzasta-Marzec i Anna Pielach występujący wspólnie jako członkowie porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych;

** aktualna struktura udziałów w Investcamp Sp. z o.o.:

- Mayas Basic Concept Limited jako 50% udziałowiec spółki Investcamp Sp. zo.o. jest w sposób pośredni właścicielem 452 276 akcji Emitenta, stanowiących 10,59% w kapitale zakładowym i uprawniających do 10,59% głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta;

- Sebastian Pielach jako 50% udziałowiec spółki Investcamp Sp. zo.o. jest w sposób pośredni właścicielem 452 276 akcji Emitenta stanowiących 10,59% w kapitale zakładowym i uprawniających do 10,59% głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, będąc jednocześnie właścicielem 210 764 akcji Emitenta, stanowiących 4,94% kapitału zakładowego i uprawniających do 4,94% głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta.

2.6 Wykaz stanu posiadania akcji Spółki lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółką

Aktualny stan posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień sprawozdawczy oraz na dzień przekazania niniejszego raportu okresowego tj. na dzień 30 września 2021 roku wraz z uwzględnieniem zmian w stanie posiadania, odrębnie dla każdej z osób przedstawia się następująco:

Zarząd Arteria S.A.

Imię i Nazwisko	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (%)
Marcin Marzec	155 040	31 008,00	3,63%	155 040	3,63%
Sebastian Pielach	210 764	42 152,80	4,94%	210 764	4,94%

Rada Nadzorcza Arteria S.A.

Zestawienie akcji Spółki w posiadaniu Członków Rady Nadzorczej na dzień raportowy oraz na dzień publikacji sprawozdania tj. na dzień 30 września 2021 roku wraz z uwzględnieniem zmian w stanie posiadania, odrębnie dla każdej z osób przedstawia się następująco:

Imię i Nazwisko	Liczba akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (%)
Grzegorz Grygiel	0	0	0,00%	0	0,00%
Michał Lehmann	0	0	0,00%	0	0,00%
Krzysztof Kaczmarczyk	0	0	0,00%	0	0,00%
Michał Wnorowski	0	0	0,00%	0	0,00%
Bartłomiej Jankowski	0	0	0,00%	0	0,00%

Członkowie Rady Nadzorczej Arteria S.A. nie posiadają akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Arteria S.A.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, Emitentowi nie są znane umowy w wyniku, których w przyszłości mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

3. PODPISY OSÓB SPORZĄDZAJĄCYCH I ZATWIERDZAJĄCYCH SKRÓCONE ŚRÓDROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI ZARZĄDU GRUPY KAPITAŁOWEJ ARTERIA S.A.

Skrócone śródroczne sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Arteria S.A. na dzień 30 czerwca 2021 roku zostało sporządzone i zatwierdzone przez Zarząd Arteria S.A. w dniu 30 września 2021 roku.

Marcin Marzec
Prezes Zarządu

Sebastian Pielach
Wiceprezes Zarządu