



nowoczesna firma

**Sprawozdanie Zarządu
Nowoczesnej Firmy S.A.
z działalności zarządu
za rok 2017**



nowoczesna firma

I INFORMACJE OGÓLNE

Nowoczesna Firma S.A., została zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m. St. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000229689.

Do 06.12.2010 r. Spółka funkcjonowała jako Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. W dniu 07.12.2010 r. Sąd Rejestrowy dokonał wpisu przekształcenia Spółki. W związku z powyższym od dnia 7 grudnia 2010 r. Nowoczesna Firma działa jako Spółka Akcyjna. Przekształcenie nastąpiło w oparciu o przepisy art.551 i nast. Kodeksu Spółek Handlowych. W wyniku dokonanego przekształcenia zmianie uległ numer KRS Spółki – 0000372498. Zmianie nie uległy natomiast numery NIP i REGON. Został rozszerzony przedmiot działalności spółki wg Polskiej Klasyfikacji Przedsiębiorczości. Główny przedmiot działalności:

- działalności portali internetowych
- działalność w zakresie oprogramowania
- działalność wydawnicza
- działalność z związana z organizacją targów, wystaw, eventów
- badania
- doradztwo gospodarcze

Na dzień 01.01.2011 r. kapitał podstawowy Spółki wynosił 1.110.000 zł i dzielił się na 11 100 000 akcji serii A o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda. Aktem notarialnym z dnia 17 marca 2011 r. Zgromadzenie Wspólników podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 277 500,00 zł poprzez emisję akcji serii B w trybie subskrypcji prywatnej oraz uchwałę w sprawie ubiegania się o wprowadzenie akcji serii A i serii B do obrotu w alternatywnym systemie obrotu organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie (rynek NewConnect). W wyniku dokonanej subskrypcji akcji serii B kapitał zakładowy Spółki wzrósł o 1 667 306 akcji o wartości nominalnej 166 730,80 zł. Na dzień 31.12.2014r. kapitał Spółki wynosił 1 276 730,80 złotych i dzielił się na 12 767 308 akcji na okaziciela serii A i serii B o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda. Na dzień 31.12.2015r. kapitał Spółki wynosił 1 276 730,80 złotych i dzielił się na 12 767 308 akcji na okaziciela serii A i serii B o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.

Struktura własnościowa kapitału i procent posiadanych akcji na 31.12.2017 r.

Akcje	Liczba akcji	Wartość akcji	Udział %
Akcje serii A	11 100 000	1 110 000,00	86,94%
Akcje serii B	1 667 308	166 730,80	13,06%
Razem	12 767 308	1 276 730,80	100,00%



nowoczesna firma

II ZARZĄD I RADA NADZORCZA

W dniu 02.12.2015 Rada Nadzorcza powołała na Prezes Spółki Pana Władysława Farafonowa. Uchwała weszła w życie z dniem 01.01.2016. W dniu 02.12.2015 Rada Nadzorcza powołała na Wiceprezes Spółki Pana Sławomira Kurowskiego. Uchwała weszła w życie z dniem 01.01.2016

W okresie od 01.01.2016 do dnia 31.12.2016 Zarząd składa się z:

- p. Władysław Farafonow – Prezes Zarządu
- p. Dorota Mrówka – Wiceprezes Zarządu
- p. Sławomir Kurowski – Wiceprezes Zarządu
-

W okresie od 01.01.2017 do dnia 27.07.2017 Zarząd składa się z:

- p. Władysław Farafonow – Prezes Zarządu
- p. Dorota Mrówka – Wiceprezes Zarządu
- p. Sławomir Kurowski – Wiceprezes Zarządu

W dniu 27.07.2017 z Zarządu zrezygnował:

- p. Sławomir Kurowski – Wiceprezes Zarządu

W okresie od 28.07.2017 do dnia 18.01.2018 Zarząd składa się z:

- p. Władysław Farafonow – Prezes Zarządu
- p. Dorota Mrówka – Wiceprezes Zarządu

Od dnia 18.01.2018 Zarząd składa się z:

- p. Dorota Mrówka – Wiceprezes Zarządu

Od dnia 07.12.2010 w spółce istnieje Rada Nadzorcza.

W okresie od 01.01.2014 do 25.06.2014 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Szymon Kudła – Członek Rady Nadzorczej,
3. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
4. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
5. Amadeusz Król – Członek Rady Nadzorczej.

W okresie od 26.06.2014 do 31.12.2014 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Hanna Łabęda – Członek Rady Nadzorczej,
4. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,



nowoczesna firma

5. Amadeusz Król – Członek Rady Nadzorczej.

W okresie od 01.01.2015 do 31.12.2015 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Hanna Łabęda – Członek Rady Nadzorczej,
4. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
5. Amadeusz Król – Członek Rady Nadzorczej.

W okresie od 01.01.2016 do 01.07.2016 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
4. Hanna Łabęda – Członek Rady Nadzorczej,
5. Amadeusz Król – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 1 lipca 2016 r. Hanna Łabęda złożyła rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej ze skutkiem na dzień 1 lipca 2016 r.. W dniu 30 sierpnia 2016 r. Amadeusz Król złożył rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej ze skutkiem na dzień 30 sierpnia 2016 r. Skład Rady Nadzorczej został uzupełniony na Zwyczajnym Zgromadzeniu Wspólników w dniu 7 września 2016 r.

W okresie od 01.07.2016 do 30.08.2016 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
4. Amadeusz Król – Członek Rady Nadzorczej

W okresie od 08.09.2016 do 31.12.2016 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Piotr Sadowy – Członek Rady Nadzorczej,
4. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
5. Łukasz Nikodem – Członek Rady Nadzorczej

W okresie od 01.01.2017 do 20.04.2017 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Piotr Sadowy – Członek Rady Nadzorczej,



nowoczesna firma

4. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
5. Łukasz Nikodem – Członek Rady Nadzorczej

Zarząd spółki Nowoczesna Firma S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 20 kwietnia 2017 r. otrzymał oświadczenie Pana Piotra Sadowy z dnia 18 kwietnia 2017 r. o złożeniu rezygnacji z funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta z dniem doręczenia.

W okresie od 20.04.2017 do 27.07.2018 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
4. Łukasz Nikodem – Członek Rady Nadzorczej

W okresie od 27.07.2017 do 31.12.2017 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Sławomir Kurowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
4. Łukasz Nikodem – Członek Rady Nadzorczej
5. Karol Pawlak - Członek Rady Nadzorczej

W okresie od 31.12.2017 do 18.01.2018 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Sławomir Kurowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
4. Łukasz Nikodem – Członek Rady Nadzorczej
5. Karol Pawlak - Członek Rady Nadzorczej

W okresie od 18.01.2018 roku członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A.

1. Agnieszka Chaber-Tomczak - Przewodniczący Rady Nadzorczej;
2. Remigiusz Czerniej – Członek Rady Nadzorczej;
3. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej;
4. Marcin Pytel – Członek Rady Nadzorczej;
5. Jan Wykrytowicz – Członek Rady Nadzorczej.



nowoczesna firma

III SPRAWOZDANIE Z PRACY ZARZĄDU

III.1. PRZYCHODY

W okresie sprawozdawczym Spółka osiągnęła następujące wyniki sprzedaży:

Struktura rzeczowa (wg rodzajów działalności)	01.01.2017 r. - 31.12.2017 r.	01.01.2016 r. - 31.12.2016 r.
Przychody ze sprzedaży produktów i usług, w tym:	7 800 267,95	16 678 476,03
Portal nf.pl (Reklama)	2 262 080,60	6 980 471,66
Leadgenerator (kontrakty zlecone-akcja on-line wspierana organizacja)	560 248,02	4 620 853,75
Eventy (kongresy, konferencje, targi, szkolenia)	2 170 375,23	2 691 816,11
Badania marketingowe	0,00	1 391 910,57
Ecommerce	0,00	0,00
Nowe media	0,00	0,00
Inne przychody	2 807 564,10	1 013 423,94
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów w tym:	0,00	0,00
- ze sprzedaży towarów	0,00	0,00
- ze sprzedaży materiałów	0,00	0,00
Z powyższych przychodów sprzedaż dla jednostek powiązanych wynosi:	0,00	73 090,69
- sprzedaż usług	0,00	941 722,00
- sprzedaż towarów	0,00	0,00
- sprzedaż materiałów	0,00	0,00
RAZEM	7 800 267,95	16 678 476,03

III. 2 DZIAŁALNOŚĆ NOWOCZESNEJ FIRMY S.A. W 2017r.

W roku 2017 prace Zarządu skupiły się na głównych pionach aktywności gospodarczej tj.:

1. Pion portalu branżowego www.nf.pl i platformy inhub – – rozwój portalu i produktów internetowych, postawieniu nowych serwisów (inwestowanie w rozwój portalu) i rozwój działu sprzedaży i ewaluacji systemu CRM ułatwiającego zarządzanie sprzedażą oraz systemu Contact Center; projekty badawczo-rozwojowe,

2. Pion generowania leadów i rozwój platformy LeadGenerator.pl do tworzenia i dystrybucji treści (content marketing) dla zespołów sprzedaży i marketingu. Tworzymy nowe treści lub używamy



nowoczesna firma

istniejących, celem zwiększenia ruchu, budowania bazy potencjalnych klientów oraz podnoszenia stopnia konwersji, rekrutacja uczestników i organizacji imprez na zlecenia innych firm

3. Pion organizacji eventów: organizacja kongresów, konferencji, warsztatów, szkoleń; (projekt Kongres Kadry, Kongres Sprzedaż, Expo);

4. Pion badań- badania marketingowe

5. Pion realizacji projektów inwestycyjnych dofinansowywanych z środków UE i projektów badawczo-rozwojowych

Ad.1. i A.2 Rozwój portalu www.nf.pl i produktów portalowych, platformy content marketingowej oraz usług generowania leadów

Pion portalu branżowego www.nf.pl - to portal wiedzy dla biznesu. Nf.pl jest liderem w środowisku kadry kierowniczej w zakresie informacji dotyczących nowoczesnych metod zarządzania ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień rozwoju pracowników. Kontakt z grupą miliona lojalnych użytkowników (unique user'ów) miesięcznie pozycjonuje portal jako efektywną platformę sprzedaży i promocji usług związanych z zarządzaniem. Udało się stworzyć miejsce zrzeszające menadżerów i specjalistów zainteresowanych najlepszymi praktykami zarządzania, których sieć oparta jest o bazę ponad 70 000 ekspertów (każdy ma swoją stronę imię.nazwisko.nf.pl, sieć znajomych, opis kariery i zainteresowań), 300 tematycznych grup dyskusyjnych, bogi eksperckie.

Dla użytkownika Portal www.nf.pl podzielony jest na sekcje tematycznie, takie jak: Zarządzanie (baza wiedzy o nowoczesnych metodach zarządzania), Szkolenia (największa baza aktualnych szkoleń o zasięgu ogólnopolskim), Oprogramowanie (baza obejmująca wsparcie informatyczne i popularyzację narzędzi wspomagających zarządzanie firmą), B2B (baza firm z podziałem branżowym z ich charakterystyką obejmującą ok. 10.000 firm, z których znaczna część jest akredytowana i na stałe współpracuje z NF), Wiadomości (wiadomości ogólne mające znaczenie dla biznesu), Praca (sekcja skupiająca oferty pracy), Klub (skupiający społeczność NF), Kadry.tv (multimedialne porady online dla menadżerów prezentujące porady eksperckie dla przedsiębiorców), oraz sekcje prezentujące okresowe działania o charakterze informacyjno-edukacyjnym (np. Kongres Kadry prezentujący doświadczenia ekspertów z całego świata w zakresie zarządzania HR) czy seminaria regionalne. Portal wiedzy dla biznesu Nowoczesna Firma (www.nf.pl) to jedyny w Polsce serwis którego wiodącą tematyką są zagadnienia związane z zarządzaniem i prowadzeniem biznesu. Dostarcza kadrze kierowniczej i przedsiębiorcom kompleksowe informacje przydatne w prowadzeniu firmy w formie nowoczesnego know - how oraz długookresowych inspiracji. Serwisy branżowe - marketplace to część portalu, która pośredniczy pomiędzy producentami usług profesjonalnych z sektora B2B, a decydentami zakupowymi, poszukującymi rozwiązań dla swojej firmy. Jest to swoisty marketplace dla biznesu, zawierający bazę usług i produktów w poszczególnych sektorach branżowych. Obecnie Nowoczesna Firma współpracuje z ponad 8 000 firmami. W sposób aktywny wspieramy branże, Szkolenia, IT, Marketing, Consulting, Biuro i Telekomunikacja Umożliwiając firmom skuteczną komunikację i działania sprzedażowo -



nowoczesna firma

marketingowe dedykowane specjalnie do wybranych branż. Dzięki współpracy z nf.pl firmy zyskują dostęp do średniej i wyższej kadry menedżerskiej ze średnich i dużych organizacji. Potencjał portalu to ponad 1 400 000 unikalnych użytkowników miesięcznie. Do głównych serwisów marketplace w portalu nf.pl zaliczamy: Szkolenia.nf.pl to największy w Polsce serwis z ofertami firm szkoleniowych. Dzięki obecności w serwisie firmy szkoleniowe w skuteczny sposób mogą dotrzeć do firm i osób poszukujących szkoleń w różnych kategoriach.

Projekt e-mail center to ogromna baza danych, która pozwala na bardzo precyzyjne targetowanie użytkowników. Dzięki temu kierowany do nich komunikat jest dobrze odbierany. Użytkowników profilujemy po: branżach, firmach, po wielkości firm, województwie, adresie, telefonie, stanowisku, mieście, imieniu, nazwisku, zainteresowaniach, płci, czy intencjach zakupowych.

Posiadamy unikatową technologię łączącą dane o zachowaniach (na portalu nf.pl, newsletterach i e-mailingach) z zebranymi danymi kontaktowymi (subskrybenci, leady contentowe, leady biznesowe, zakupy). Zbiór danych jest cały czas update-owany, gdyż dane zbierane są cały czas. Obecnie nasze zbiory liczą 8 053 518 adresów email. Do nich dopisane mamy wspomniane wcześniej atrybuty.

EC dodatkowo posiada wiele modułów, w skład których wchodzi:

- Moduł wysyłek mailingowych (wczytywania kreacji, hostowania plików)
- Moduł statystyk
- Moduł eksportu danych

Platforma Content marketingowa

Platforma Content Marketingowa nf.pl - to kompleksowe rozwiązanie promocji Twojej firmy/oferty w Internecie, budowania oglądalności i zamieniania jej na **wartościowe prospekty biznesowe**.

Publikujemy content za pomocą : wizytówki firmy, oferty branżowej, artykułów, poradników, eventów i multimediami. Zwiększamy oglądalność za pomocą ekspertów, promujemy treści i produkty, wykorzystując nowoczesne formy marketingu on-line. Przekazujemy prospekty za pomocą formularzy i narzędzi Call to Action, zwiększając konwersję.

Promocja sprzedaży:

- E-mailingi
- Display
- Retargeting
- Remailing
- Bazy danych
- Artykuły sponsorowane

Wydawnictwa & Portale:

- Portal nf.pl



nowoczesna firma

- Raporty
 - Poradniki, wydarzenia
 - Multimedia
 - Treści eksperckie
 - Megaszukacz.pl i serwisy branżowe
-
- Portal NF – jeden z czołowych serwisów biznesowych w Polsce, o oglądalności ponad 2 000 000 osób miesięcznie,
 - o Serwisy treściowe: sekcje menedżer, biznes, life style,
 - o Biuletyny menedżerskie, 12 kategorii, 250 000 subskrybentów
 - Megaszukacz (marketplace) to lokalizator biznesowy, baza wiedzy, ofert i informacji o ponad 150 branżach B2B i blisko 500 000 dostawcach, jest wykorzystywany jako narzędzia budujące wizerunek on-line dostawców:
 - o 415 serwisów powiatowych
 - o 16 serwisów wojewódzkich i 16 miejskich, 48 serwisów dzielnicowych
 - o 215 serwisów branżowych b2c
 - o 115 serwisów branżowych b2b
 - o serwisy ogłoszeniowe : praca, megamoto.pl, megadom.pl ,

Content marketing:

- Planowanie strategii
- Platforma content marketingowa
- Produkcja treści
- Promocja treści
- Serwisy dedykowane
- Social media

Usługa, która integruje serwisy tematyczne oraz platformy portalu www.nf.pl to tzw. lead generator – polegająca na dostarczaniu klientowi danych o osobach z jego grupy docelowej, które wyraziły wstępne zainteresowanie produktem z danego sektora. Z racji dobrowolnego uczestnictwa w akcjach promocyjnych grup docelowych, skuteczność usługi charakteryzuje się wysoką konwersją sprzedażową. Usługa znajduje zastosowanie przy działaniach: 1) wyłanianiu osób zainteresowanych produktem, 2) pre-selling produktów szytych na miarę, 3) pre-selling produktów o wysokiej wartości, 4) pre-selling produktów niszowych, 5) rekrutacja na duże projekty szkoleniowe, budowa własnej bazy klienckiej, 6) umawianiu spotkań biznesowych, 7) bezpłatnych szkoleniach i konferencjach, 8) promocji poprzez wiedzę ekspercką



nowoczesna firma

Leadgenerator – pion generowania leadów

Leadgenerator - usługa polegająca na dostarczaniu biznesowych danych o osobach z obszaru grupy docelowej, które wyraziły wstępne zainteresowanie produktem z danego sektora, a więc potencjalnych klientów. W związku z tym, że osoby, same pozostawiają swoje dane kontaktowe, zachęcane do tego odpowiednimi narzędziami, działania te zaliczane są do dziedziny permission marketing (marketingu za przyzwoleniem), który charakteryzuje się bardzo wysoką konwersją sprzedażową. Model rozliczeniowy oparty jest o Pay Per Lead, opłata naliczana jest jedynie za każdy przekazany lead biznesowy, wysokość tej opłaty uzależniona jest od skali i specyfiki projektu.

Produkty Leadgenerator.pl: whitepaper, Webinaria, Porady wideo, seminaria, badania marketingowe, infografiki.

W roku 2017 zrealizowanych zostało ponad kilkadziesiąt kampanii generowania leadów. Na potrzeby ich realizacji stworzonych zostało ponad 160 landingpagey, a informacja o kampaniach dotarła do około 14 mln użytkowników.

Ad.3. Pion organizacji eventów

W ramach działalności eventowej Nowoczesnej Firmy SA w 2017 roku zostały zrealizowane następujące projekty:

Kongresy:

Kongres Kadry – maj i listopad 2017

Kongres Kadry to najbardziej prestiżowe wydarzenie w branży HR, które jest jednocześnie największym projektem eventowym Nowoczesnej Firmy, o wieloletniej tradycji, a także największym wydarzeniem HRowym w Polsce. Organizowane jest cyklicznie dwa razy w roku na wiosnę i na jesieni. Skupia specjalistów zarządzania zasobami ludzkimi z przedsiębiorstw działających na polskim rynku. W każdej edycji wydarzenia uczestniczy 300 – 450 uczestników. W ramach Kongresu Kadry Nowoczesna Firma SA współpracuje z Partnerami i Sponsorami – dostawcami produktów dla działów HR, których przy każdej edycji Kongresu jest kilkunastu. Ponadto przy tym wydarzeniu Nowoczesna Firma S.A. współpracuje z mediami, które obejmują patronat medialny nad wydarzeniem. W obu edycjach Kongresu Kadry w 2017 roku, jak każdego roku, główna część trwała 2 dni, zaś trzeciego dnia odbyły się całonocne warsztaty.

III edycja Kongres Customer Congress

Customer Congress to projekt powstały z połączenia dwóch projektów realizowanych przez Nowoczesną Firmę SA w poprzednich latach tj. z Kongresu Contact Center (w poprzednich latach odbyło się łącznie 10 edycji tego projektu) oraz z Forum Obsługi Klienta (jedna edycja tego wydarzenia odbyła się w 2014 roku).



nowoczesna firma

Decyzja o połączeniu tych dwóch wydarzeń wynika z tego, iż od strony uczestników mamy często do czynienia z połączeniem funkcji szefa contact center i obsługi klienta, zaś od strony potencjalnych partnerów i sponsorów z chęcią dotarcia zarówno do szefów obsługi klienta, jak i szefów contact center z tymi samymi produktami (np. rozwiązania technologiczne). Ponadto działy contact center pełnią coraz częściej funkcję działów obsługi klienta. Decyzja o połączeniu tych obu projektów w jeden, jak się okazało, była decyzją słuszną zarówno od strony merytorycznej, jak i organizacyjno-finansowej. Customer Congress skupił się wokół największych wyzwań stawianych przed contact center zarówno ze strony klientów zewnętrznych i wewnętrznych, oczekiwań pracowników, ale również technologii i nowych trendów oraz na wskazaniu dobrych praktyk w zakresie strategii obsługi klienta. Customer Congress to nie tylko liczne case studies, bogata wiedza branżowa, doświadczenie i praktyka, ale również networking. Podczas Kongresu uczestnicy wzięli udział w kilku inspirujących sesjach plenarnych oraz w licznych prelekcjach w ramach sesji równoległych. W wydarzeniu uczestniczyło łącznie około 150 osób.

Warsztaty

W 2017 r. odbyło się również kilka warsztatów. Skupiały się one w szczególności na tematyce związanej ze zmianami w prawie. Główną grupą odbiorców warsztatów są radcowie prawni z przedsiębiorstw różnych branż. W warsztatach oprócz uczestnictw stacjonarnych można było uczestniczyć również online (ta opcja dotyczyła wybranych warsztatów, które nie wymagały stałej, bieżącej interakcji prowadzący-uczestnik..

Ad.4 Pion aplikacji i badań marketingowych

Produkty rozwijane i w najbliższym czasie oferowane na zasadach komercyjnych w ramach tej aktywności to: unikatowe aplikacje do zarządzania obecnością w Internecie. Za pomocą narzędzie analitycznych do badania użyteczności serwisów internetowych NF wykonuje badania dla klientów. Jest to nowoczesna platforma umożliwiająca komunikację testerów i użytkowników serwisów internetowych z jej właścicielem. Poprzez badanie możliwe jest optymalizowanie strony internetowej oraz zwiększanie jej efektywności biznesowej. W ramach usługi oferowaną są funkcjonalności: 1) system rekrutacji testerów, 2) konfigurowanie i badanie kodu z czujką na stronę, 3) trzy typy badań: scenariuszowe, swobodne patrzenie, card sorting, 4) prowadzenie stałych badań user experience, 5) pełna gama narzędzi analitycznych (w tym wykresy i raporty).

Ad.5 Pion projektów inwestycyjnych dofinansowanych z środków unijnych i projekty badawczo-rozwojowe

Projekty realizowane i zakończone w 2017r.

„Rapid e-Learning Master”



nowoczesna firma

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach programu Erasmus +

Okres trwania projektu: 01.09.2014 – 31.08.2017

Całkowity budżet projektu: 340 558,00 euro

Kwota dofinansowania: 340 558,00 euro

Budżet NF: 99 480,00 euro

Lider – Nowoczesna Firma S.A.

Celem projektu jest:

- opracowanie Metodyki i Przewodnika dla skutecznej realizacji Rapid e-Learningu w MŚP i dużych firmach
- rozpowszechnienie świadomości o Rapid e-Learningu wśród grupy docelowej
- wywarcie pozytywnego wpływu na przedsiębiorstwa, poprzez zaoferowanie im nowej metody szkolenia pracowników

Training on Corporate Innovation Management System for Competitiveness"

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach programu Erasmus +

Okres trwania projektu: 01.10.2015 – 01.10.2017

Całkowity budżet projektu: 258 080,00 euro

Kwota dofinansowania: 258 080,00 euro

Budżet NF: 42 185,00 euro

Lider – Trebag Vagyon- es projektmenedzser kft.

Cel projektu:

- opracowanie bazy IMS (Innovation Management System)
- szkolenia
- elektroniczna platforma „burzy mózgów”

Nowe projekty w roku 2017

Zarząd spółki Nowoczesna Firma S.A. z siedzibą w Warszawie podpisał w dniu 22 września 2016 roku umowę z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości (warunkowa) o dofinansowanie projektu **"Wprowadzenie innowacyjnej usługi SMART LEARNING poprzez wdrożenie wyników projektu badawczo-rozwojowego Nowoczesna Firma S.A." („Projekt")** o numerze POIR.03.02.01-06/002/15-00. Zgodnie z zapisami Umowy NF zobowiązany był do złożenia nie później niż do dnia 13.03.2017 r. wypełnionego formularza „Analiza zgodności projektu z polityką ochrony środowiska” wraz z dokumentacją wynikającą z wypełnionego formularza. Po złożeniu formularza z załącznikami został podpisany aneks i zostało uruchomione dofinansowanie. Całkowita wartość Projektu wynosi 14 405 130,00 zł, zaś wartość dofinansowania wynosi 6 078 600,00 zł.

Czas realizacji: lata 2016-2017.

Zarząd spółki Nowoczesna Firma S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 5 grudnia 2016 r. otrzymał informację z PARP o podpisaniu z datą 30.11.2016 r. Aneksu do umowy z dnia 21 września 2016 roku



nowoczesna firma

z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości o dofinansowanie projektu "Wprowadzenie innowacyjnej usługi SMART LEARNING poprzez wdrożenie wyników projektu badawczo-rozwojowego Nowoczesna Firma S.A." („Projekt”) o numerze POIR.03.02.01-06/002/15-00.

Celem Projektu jest wprowadzenie innowacyjnej usługi SMART LEARNING poprzez wdrożenie wyników projektu badawczo-rozwojowego. Projekt polega na wdrożeniu usługi w zakresie rewolucyjnej technologii tworzenia i sprzedaży treści edukacyjnych on-line. Emitent posiada platformę content marketingu, za pomocą której ponad 5000 firm z branży b2b sprzedaje swoje usługi i promuje się udostępniając wiedzę. Projekt pozwoli poszerzyć współpracę z rynkiem ekspertów tematycznych o nowe możliwości monetyzacji wiedzy, zeskalać działalność oraz wejść na nowe rynki. Projekt otrzymał wsparcie w ramach Poddziałania 3.2.1.: Badania na rynek Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 i będzie współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz z budżetu państwa. Zasady i warunki Umowy nie odbiegają od powszechnie stosowanych w tego typu umowach. Umowa spełnia kryterium umowy znaczącej, gdyż jej wartość przekracza 10% kapitałów własnych Spółki.

Zarząd Nowoczesne Firmy S.A. w dniu 18 kwietnia 2017 r. podpisała z Mazowiecką Jednostką Wdrażania Programów Unijnych umowę o dofinansowanie projektu „Inteligentny system rozpoznawania profilu użytkowników B2B o wysokim stopniu efektywności wraz z systemem reguł personalizowanej komunikacji z wykorzystaniem Real Time Bidding wynikiem zaawansowanych badań przemysłowych i prac rozwojowych Nowoczesnej Firmy S.A.". O umieszczeniu Projektu na liście projektów, które uzyskały pozytywną ocenę Mazowieckiej Jednostki Wdrażania Projektów Unijnych, Emitent informował w raporcie ESPI 9/2017. Projekt realizowany jest w ramach Osi Priorytetowej I „Działalność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw” dla Działania 1.2. „Projekty badawczo-rozwojowe” Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2014-2020. Celem projektu jest wzmocnienie konkurencyjności i innowacyjności Nowoczesna Firma S.A. poprzez wdrożenie wyników przeprowadzonych prac badawczo-rozwojowych. Wartość Projektu wynosi 4 717 080,00 zł, zaś wartość dofinansowania wynosi 2 629 264,60 zł.

IV PLANY NA ROK 2018

Podstawowe zadania Zarządu na rok 2018 to:

- rozwój i promocja smart learnig
- intensyfikacja działań marketingowo-sprzedawczych
- organizacja eventów: kongresów, konferencji tematycznych i targów i optymalizacja portfola eventów i koncentracja na zyskowności
- realizacja projektów dofinansowanych zgodnie z umową i harmonogramem rzeczowo-finansowym

IV.1. Rozwój i promocja Portalu www.nf.pl .



nowoczesna firma

Nowoczesna Firma S.A. będzie kontynuować sprzedaż takich naszych produktów portalowych jak abonamenty, kampanie banerowe i newsletter. Zamierzamy rozszerzyć krąg firm stale i abonamentowo współpracujących z portalem www.nf.pl.

W roku 2018 Nowoczesna Firma planuje realizację projektów inwestycyjnych i projektów badawczo-rozwojowych n/w zgodnie z ich harmonogramem rzeczowo-finansowym.

Zarząd spółki Nowoczesna Firma S.A. z siedzibą w Warszawie będzie kontynuował realizację zadań wynikających z umowy o dofinansowanie projektu "Wprowadzenie innowacyjnej usługi SMART LEARNING poprzez wdrożenie wyników projektu badawczo-rozwojowego Nowoczesna Firma S.A." („Projekt”) o numerze POIR.03.02.01-06/002/15-00.

Całkowita wartość Projektu wynosi 14 405 130,00 zł, zaś wartość dofinansowania wynosi 6 078 600,00 zł. Czas realizacji: lata 2016-2017.

Celem projektu jest zbudowanie systemu informatycznego do automatyzacji procesu zakupu baz subskrypcyjnych oraz integracja systemów informatycznych Nowoczesnej Firmy S.A. i jej partnerów. Projekt otrzymał wsparcie w ramach Poddziałania 3.2.1.: Badania na rynek Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 i będzie współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz z budżetu państwa. Zasady i warunki Umowy nie odbiegają od powszechnie stosowanych w tego typu umowach. Umowa spełnia kryterium umowy znaczącej, gdyż jej wartość przekracza 10% kapitałów własnych Spółki.

Zarząd Nowoczesna Firma S.A. będzie realizował zadania wynikające z umowy podpisanej z Mazowiecką Jednostką Wdrażania Programów Unijnych umowę o dofinansowanie projektu „Inteligentny system rozpoznawania profilu użytkowników B2B o wysokim stopniu efektywności wraz z systemem reguł personalizowanej komunikacji z wykorzystaniem Real Time Bidding wynikiem zaawansowanych badań przemysłowych i prac rozwojowych Nowoczesnej Firmy S.A.". Projekt realizowany jest w ramach Osi Priorytetowej I „Działalność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw” dla Działania 1.2. „Projekty badawczo-rozwojowe” Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2014-2020. Celem projektu jest wzmocnienie konkurencyjności i innowacyjności Nowoczesna Firma S.A. poprzez wdrożenie wyników przeprowadzonych prac badawczo-rozwojowych. Wartość Projektu wynosi 4 717 080,00 zł, zaś wartość dofinansowania wynosi 2 629 264,60 zł.

IV.2. LEADGENERATOR

W 2018 nie planujemy zwiększenia sprzedaży w ramach leadgeneratora,

Pracujemy nad przyrostem liczby kont użytkowników i treści w platformie inhub. Kontynuujemy zmianę modelu, w którym platforma inhub jest niejako narzędziem w kampaniach generowania leadów a nie produktem samym w sobie.



nowoczesna firma

IV.3. EVENTY - konferencje tematyczne, Kongresy, Expo – organizacja

Kongresy:

Kongres Kadry (XXIII i XXIV edycja) – maj i listopad 2019

Największe i najbardziej prestiżowe wydarzenie w branży HR.

Warsztaty

W 2019r. zaplanowanych jest kilka warsztatów w tematyce związanej ze zmianami w prawie. Główną grupą odbiorców warsztatów są radcowie prawni z przedsiębiorstw różnych branż. Warsztaty będą realizowane w formule stacjonarnej, a wybrane również w formule transmisji online.

IV.4. BADANIA – rozwój i tworzenie nowych

W roku 2018 jest planowana realizacja badań na zlecenie klientów.

V. RYZYKO

Niniejszy rozdział zawiera informacje na temat czynników mających wpływ na ryzyko działalności Nowoczesnej Firmy S.A.

Wykorzystywane Instrumenty finansowe oraz ryzyko z nimi związane

Spółka NF S.A. jest narażona na ryzyka związane przede wszystkim z instrumentami finansowymi głównie nabywanymi i posiadanyymi w ramach działalności operacyjnej i finansowej.

Mniejszy stopień ryzyka wiąże się z instrumentami emitowanymi (zwłaszcza obligacjami odsetkowymi i zamiennymi). Ryzyko to można określić jako ryzyko rynkowe (obejmujące ryzyko walutowe i ryzyko stopy procentowej), ryzyko płynności oraz ryzyko kredytowe.

Cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym

Spółka zarządza ryzykiem finansowym w celu ograniczenia niekorzystnego wpływu zmian kursów walutowych i stóp procentowych, jak również podejmuje działania zmierzające do stabilizacji przepływów pieniężnych oraz zapewnienia odpowiedniego poziomu płynności finansowej. Za zarządzanie ryzykiem finansowym zgodnie z przyjętą strategią zarządzania ryzykiem jest odpowiedzialny Zarząd Emitenta. Polityka zarządzania ryzykiem finansowym określa zakres oraz zasady odpowiedzialności w obszarze zarządzania ryzykiem finansowym, a w szczególności precyzuje:

- miary ryzyka używane do identyfikacji oraz oceny ekspozycji na ryzyka finansowe,
- wybór odpowiednich instrumentów zabezpieczających przed zidentyfikowanymi ryzykami,
- metodologie wyceny wartości godziwej instrumentów finansowych,
- limity transakcyjne oraz kredytowe dla podmiotów, z którymi spółka dokonuje transakcji gospodarczych.

Rachunkowość zabezpieczeń



nowoczesna firma

Z uwagi na fakt, iż NF S.A. dokonuje rozliczeń głównie w PLN nie zachodzi konieczność zawierania transakcji terminowych w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym oraz ryzykiem stopy procentowej.

Ryzyko rynkowe –ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe obecnie w NF nie występuje, ponieważ Spółka nie posiada zagranicznych odbiorców i dostawców oraz nie prowadzi innych rozliczeń walutowych. Spółka preferuje ustalanie wynagrodzeń w rozliczeniach z kontrahentami w PLN, wskutek czego minimalizuje ryzyko kursowe.

Ryzyko rynkowe –ryzyko stopy procentowej

Aktywa o stałym oprocentowaniu narażone są na ryzyko zmiany wartości godziwej w wyniku zmian stóp procentowych. Natomiast aktywa ze zmienną stopą procentową narażone są na ryzyko zmiany przepływów pieniężnych w wyniku zmian stóp procentowych. Aktualnie spółka nie posiada aktywów ze zmienną stopą procentową.

Ryzyko płynności

Spółka NF S.A. jako podmiot działający na rynku narażona jest na ryzyko utraty płynności finansowej, rozumianej, jako zdolność regulowania swoich zobowiązań w wyznaczonym terminie. Spółka musi mieć stały dostęp do rynków finansowych, dlatego też jest narażona na ryzyko braku możliwości pozyskania nowego finansowania, jak również refinansowania swojego zadłużenia. Ryzyko to jest uzależnione przede wszystkim od warunków rynkowych i oceny zdolności kredytowej Spółki. Spółka zarządza swoją płynnością poprzez bieżące monitorowanie poziomu wymagalnych zobowiązań, prognozowanie przepływów pieniężnych oraz odpowiednie zarządzanie środkami Pieniężnymi. Spółka zamierza pozyskiwać wolne środki pieniężne z przeprowadzanych reinwestycji aktywów finansowych, a uzyskane w ten sposób środki przeznaczać na nowe inwestycje a powstałe nadwyżki lokować w krótkoterminowe instrumenty finansowe (lokaty bankowe), które mogą być w każdej chwili wykorzystane do obsługi zobowiązań.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe rozumiane jest, jako brak możliwości wywiązania się z zobowiązań przez wierzycieli Spółki. Ryzyko

kredytowe związane jest z trzema głównymi obszarami:

- wiarygodność kredytowa klientów handlowych,
- wiarygodność kredytowa instytucji finansowych tj. banków,
- wiarygodność kredytowa podmiotów, w które Spółka inwestuje, udziela pożyczek.

Spółka na bieżąco monitoruje stany należności od kontrahentów, przez co narażenie ich na ryzyko nieściągalności

należności jest nieznaczne.



nowoczesna firma

W zakresie wolnych środków Pieniężnych Spółka korzysta z krótkoterminowych lokat bankowych jedynie w wiarygodnych instytucjach finansowych.

Ryzyko cenowe

Jedynie ryzyko cenowe wynika z uwarunkowań rynkowych.

Zarządzanie kapitałem

Celem Zarządu w zarządzaniu ryzykiem kapitałowym jest ochrona kapitału Spółki niezbędnego do kontynuowania

działalności, tak, aby możliwe było zapewnienie akcjonariuszom zwrotu z inwestycji.

Zgodnie ze Statutem Spółki oraz Kodeksem Sądów Handlowych decyzja o wypłacie dywidendy oraz wykupie akcji Własnych w celu umorzenia podlega zatwierdzeniu przez Walne Zgromadzenie. Spółka nie wypłaciła dotychczas dywidendy.

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym nie było zmian zasad zarządzania kapitałem

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Branżę szkoleń B2B oraz reklamy B2B cechuje sezonowość sprzedaży, wynikająca z uwarunkowań niezależnych od spółki. Na sezonowość wydatków związanych z szkoleniami oraz wydatków związanych z budżetami reklamowymi największy wpływ ma rozkład aktywności gospodarczej klientów. Tradycyjnie okres letni może się cechować niższą aktywnością przedsiębiorców ze względu na niższe możliwości usługowo - produkcyjne. Nowoczesna Firma stara się, w miarę posiadanych możliwości, ograniczać to ryzyko poprzez: 1) zastępowanie szkoleń organizowanymi we własnym zakresie event'ami, 2) nawiązanie w okresie letnim współpracy z potencjalnymi reklamodawcami aktywnymi w okresie letnim.

Ryzyko prowadzenia portalu Internetowego

W szybko rozwijającym się świecie multimedialnym i Internetu, powstają serwisy, która mogą stanowić w niedalekiej przyszłości zagrożenie dla portalu www.nf.pl. W ocenie spółki, niski próg wejścia na rynek stwarza realne zagrożenie pojawienia się na rynku innego konkurencyjnego serwisu o podobnym kontencie oraz zakresie tematycznym. Pomimo to, spółka uważa iż decydującym czynnikiem świadczącym o przewadze konkurencyjnej na rynku, jest innowacyjny charakter serwisów oraz stałe prace rozwojowe nad już istniejącymi serwisami. Ze względu na spektrum działalności biznesowej spółki możliwe jest świadczenie kompleksowych usług dla firm w różnych zakresach np.: promocyjnej, edukacyjnej i narzędziowo-aplikacyjnej, co w konsekwencji pozwala na związanie podmiotów współpracujących umowami ramowymi i budowanie stałej bazy przychodowej.

Ryzyko związane z sektorem usług e-biznesowych w Polsce

Nowoczesna Firma tworząc nowe internetowe serwisy tematyczne bądź rozbudowując funkcjonalności już istniejących serwisów internetowych koncentruje bądź zamierza koncentrować swoją działalność m.in. w sektorze usług e-biznesowych SSC (z ang. Shared Services Center – Centra Usług Wspólnych)



nowoczesna firma

oraz BPO (z ang. Business Process Outsourcing – Outsourcing Procesów Biznesowych). Specyfika branży powoduje, że funkcjonalność części modułów może być oceniana dopiero po ich wdrożeniu do szerokiego użytku. W przypadku złego przyjęcia produktu przez użytkowników, może skutkować to koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów na prace programistyczne i mieć wpływ na realizację wyniku finansowego złożonego przez spółkę. Ponadto sektor usług e-biznesowych charakteryzuje dynamiczny rozwój rozwiązań technologicznych. W związku z powyższym, istnieje możliwość pojawienia się rozwiązań technicznych, które mogą skutkować wdrożeniem przez konkurencję nowych i atrakcyjnych produktów. Ze względu na ograniczone możliwości organizacyjne i kapitałowe istnieje ryzyko, iż spółka nie będzie w stanie w krótkim czasie zareagować na pojawiające się nowe rozwiązania i oferować usługi oparte o najnowsze technologie, co może skutkować spadkiem atrakcyjności oferowanych produktów i świadczonych usług. Strategia rozwoju Nowoczesnej Firmy uwzględnia jednak szybkie reagowanie na wdrażanie najnowszych rozwiązań technologicznych tak, aby oferowane usługi odpowiadały oczekiwaniom odbiorców.

Ryzyko związane z rynkiem szkoleń

Obecnie wielkość rynku szkoleń w Polsce szacowana jest na 2,5 mld złotych rocznie. Profile i formuły szkoleń podlegają szybkim zmianom. Kluczowy dla tego rynku jest Europejski Fundusz Społeczny w ramach którego na szkolenia i kształcenia, zarówno pracowników jak i przedsiębiorców, przeznaczono 11 mld złotych w latach 2007-2011. Również pracodawcy szkolący swoich pracowników, poprzez mechanizm szkoleń EFS, przyzwyczaili się do refundacji kosztów szkoleń. Dlatego, w ocenie firmy, istnieje ryzyko pojawienia się symptomów kryzysu na rynku szkoleń bądź zmiany zachowań konsumentów w sytuacji znacznego ograniczenia wsparcia ze strony Unii w latach 2012 – 2016 i później.

Ryzyko związane z tworzeniem nowych usług i produktów oraz pozyskiwaniem nowych kontraktów

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

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Dla Nowoczesnej Firmy jednym z najistotniejszych aktywów jest kadra menadżerska. Spółka działa w oparciu o wiedzę i doświadczenie kadry menadżerskiej oraz kluczowych pracowników. Utrata kluczowych pracowników mogłaby negatywnie wpłynąć na tempo rozwoju działalności operacyjnej oraz na dalszy rozwój usług świadczonych przez spółkę. Istotnym elementem mającym ograniczyć to ryzyko



nowoczesna firma

są rynkowe warunki wynagradzania pracowników oraz program akcji menadżerskich skierowany do kluczowych, dla działalności spółki, osób.

VI. INFORMACJE O JEDNOSTKACH POWIĄZANYCH

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Spółka posiadała udziały w spółkach stowarzyszonych:

- Seoratio Sp. z o.o. – 41% udziałów o łącznej wartości 123.000 zł
- Senuto Technology Sp. z o.o. (wcześniej nazywała się SeoSkaner Sp. z o.o.) - 50% udziałów o łącznej wartości 2.500 zł,

Wykaz spółek, w których jednostka posiadała co najmniej 20% udziałów - zestawienie na dzień 31.12.2017

Nazwa i siedziba spółko	Udział NF w kapitale
Seoratio Sp. z o.o.	41%
Senuto Technology Sp. z o. o (zmiana nazwy z Seoskaner Sp. z o. o)	50%

ZARZĄD

Wiceprezes Zarządu

Dorota Mrówka

Wiceprezes Zarządu

Nowoczesna Firma S.A.

Nowoczesna Firma S.A.
ul. Puławska 457, 02-844 Warszawa
NIP: 526-28-43-736, REGON: 140047036
KRS: 0000372498
tel.: (22) 314 14 00, faks: (22) 314 14 10