

femion
technology.

Strategia Grupy Kapitałowej

na lata 2022-2025

Wrocław, 30 września 2021

femion
technology.



Posiadamy technologie w obszarach:

PayTech

FinTech

BigData

Tworzymy i rozwijamy nowoczesne usługi cyfrowe dostępne on-line, przeznaczone głównie dla podmiotów działających w e-commerce.

Działalność FEMION Technology S.A. opiera się na budowie autorskich systemów informatycznych, komercjalizacji usług płatniczych i finansowych, zarządzania danymi, ich agregacji i analizie z wykorzystaniem algorytmów opartych na sztucznej inteligencji i uczeniu maszynowym.

List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Postępująca globalizacja i migracja ludności na całym świecie wymusza powstanie innowacyjnych modeli biznesowych w obszarze PayTech, FinTech oraz BigData.

My stawiamy sobie za cel dostarczenie ludziom technologii, która zaspokoi rosnące potrzeby społeczne w zakresie zarządzania szeroko pojętym obiegiem pieniądza i finansami osobistymi.

Wspomniana globalizacja i transgraniczność dotyczy również biznesu, który z off-line wkracza do świata e-commerce otwierając się na cały świat. Strategie te wymuszają na wszystkich firmach wdrażanie nowych rozwiązań płatniczych, zarządzania danymi oraz analizą zdolności finansowej swoich klientów.

Wierzymy, że misja którą realizujemy „smooth open banking and much more” idealnie wpisuje się w globalne trendy i potrzeby rynkowe.

Przedstawiam Państwu niniejszą Strategię FEMION Technology S.A. na lata 2022 -2025. Dokument ten prezentuje cele strategiczne, jakie zamierzamy osiągnąć w najbliższym okresie, a także zasoby technologiczne, dzięki którym je zrealizujemy.

Od 2019 r. dokonaliśmy transformacji funkcjonowania Grupy Kapitałowej, odchodząc od tradycyjnego biznesu pożyczkowego i windykacji, wkraczając do świata cyfrowych usług płatniczych opartych na nowych technologiach Otwartej Bankowości.

W 2020 r. nasza spółka TryPay S.A. uzyskała zezwolenie od Komisji Nadzoru Finansowego na świadczenie usług dostępu do informacji z rachunku (AIS - account information services), a w bieżącym roku prowadzimy proces uzyskania zezwolenia na świadczenie usługi inicjowania transakcji płatniczych (PIS - payment initiation services).

Zezwolenia te umożliwiają nam świadczenie szerokiego spektrum usług płatniczych, m.in. w obszarze analizy i zarządzania danymi z rachunków bankowych klientów. Dzięki naszym autorskim systemom informatycznym, zintegrowanym z bankowymi systemami transakcyjnymi, jeszcze w 2021 roku rozpoczniemy wdrożenie nowoczesnych usług finansowych i analitycznych, przeznaczonych dla podmiotów prowadzących działalność w branży e-commerce.

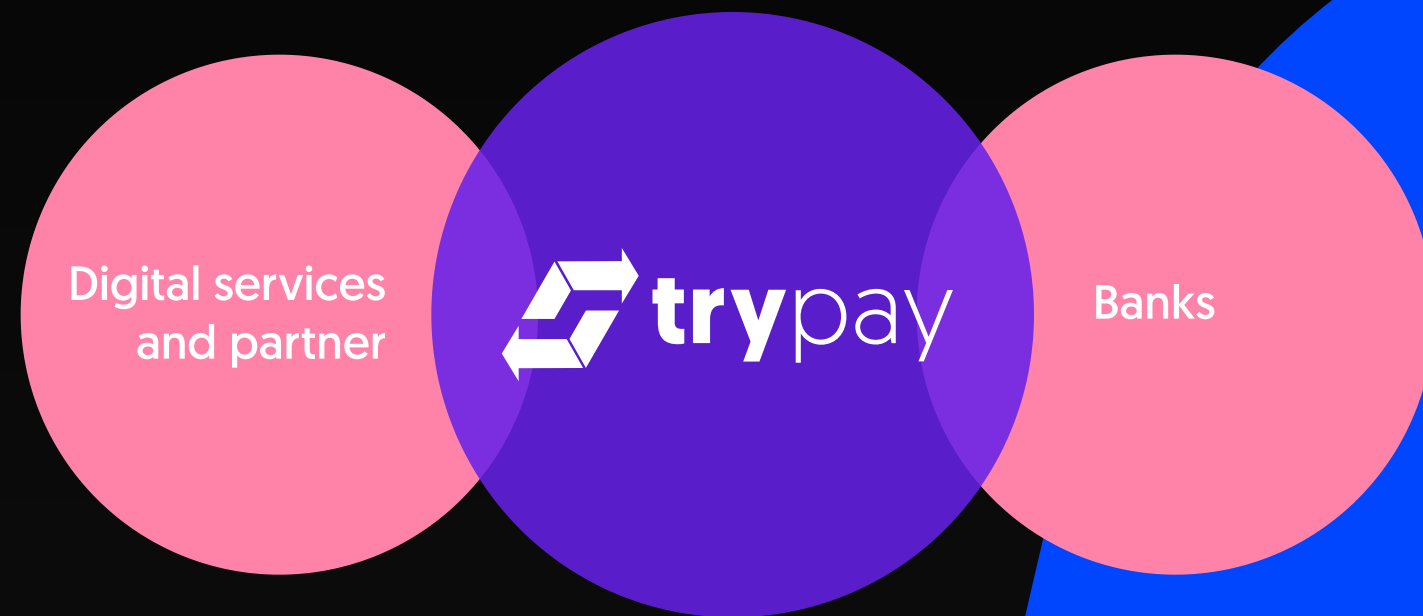
W dniu 1 września 2021 uzyskaliśmy zezwolenie na świadczenie naszych usług otwartej bankowości we wszystkich krajach Unii Europejskiej: Austrii, Belgii, Bułgarii, Chorwacji, Cyprze, Republiki Czeskiej, Danii, Estonii, Finlandii, Francji, Niemiec, Grecji, Węgier, Islandii, Irlandii, Włoch, Łotwy, Lichtenstein, Litwy, Luksemburga, Malty, Niderlandów, Norwegii, Portugalii, Rumunii, Republiki Słowackiej, Słowenii, Hiszpanii i Szwecji.

Zapraszam do zapoznania się szczegółowo z dokumentem niniejszej strategii rozwoju.



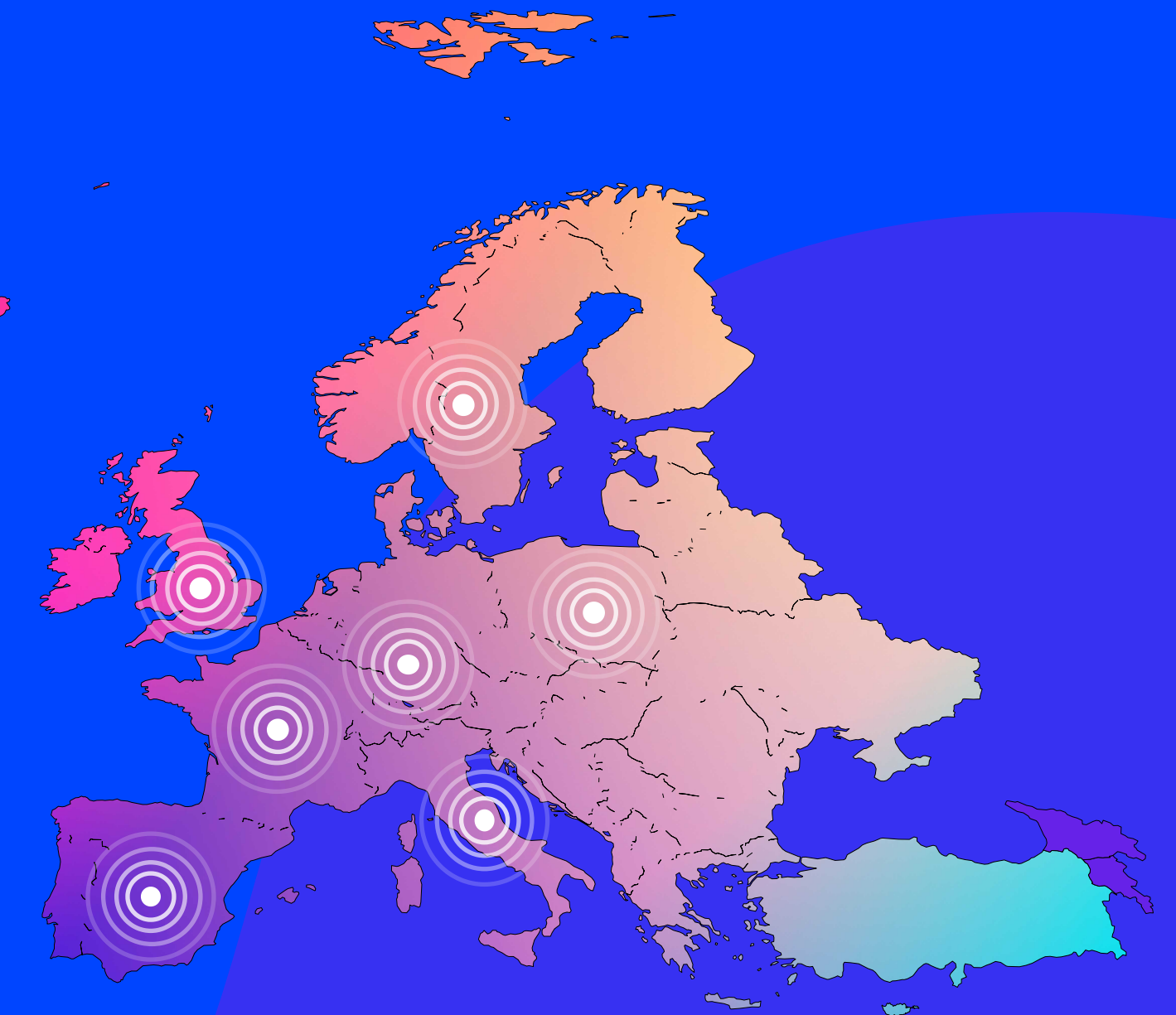
Jarosław Olejarski
Prezes Zarządu FEMION Technology S.A.

Główne założenia strategii



Utrzymywanie kultury „smooth open banking” dla biznesu poprzez **SMART & Plug-and-Play** naszych rozwiązań technologicznych.

Osiągnięcie pozycji lidera **Otwartej Bankowości** dla biznesu.



Transgraniczność naszych usług w całej Europie.

FEMION nie jest bankiem, jest
BANKOWOŚCIĄ

FEMION is geen bank,
het is BANKING

FEMION is not a bank,
it is BANKING

FEMION ass keng Bank,
et ass BANKING

FEMION nėra bankas,
tai yra bankininkystė



„Banking is necessary, but banks are not.”
Bill Gates, 1994

FEMION ist keine Bank,
sondern BANKING

FEMION mhix bank,
hija BANKARJA

FEMION non è una banca,
è BANKING

FEMION není banka,
je to BANKOVÁNÍ

Open Banking to bankowość przyszłości

Open Banking Solutions



Jesteśmy zintegrowani z największymi polskimi bankami.



Od 1 września 2021 możemy świadczyć nasze usługi w całej Europie.



Po otrzymaniu zezwolenia będziemy mogli inicjować płatności z rachunków bankowych.



Realizujemy przekazy pieniężne w Polsce, a 2022 również transgraniczne.



Mamy licencję Krajowej Instytucji Płatniczej. Możemy świadczyć wszystkie usługi płatnicze, w tym wydawać własny pieniądź elektroniczny.

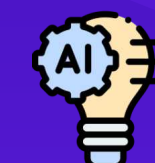


And much more

Stworzyliśmy od podstaw nasz model odroczonej płatności (BNPL) dla biznesu.



Nasze rozwiązania scoringowe oparte na algorytmach AI pomagają w kilka sekund podejmować decyzję o udzieleniu finansowania.



Rozpoczęliśmy testy świadczenia usług dostępu do informacji z rachunków bankowych firm i osób fizycznych.



Jako pierwsi w Polsce stworzyliśmy innowacyjną usługę windykacji dla biznesu w modelu subskrypcyjnym www.vibil.pl.



Trzy Filary Naszej Działalności

PayTech



Usługi płatnicze

- ✓ Usługa dostępu do informacji o rachunku AIS [Account Information Services].

VERY SOON Przekazy pieniężne (krajowe i zagraniczne).

VERY SOON Usługa inicjowania transakcji płatniczej, czyli tzw. usługa PIS [Payment Initiation Service].

SOON Prowadzenie rachunków płatniczych.

SOON Wykonywanie transakcji płatniczych.

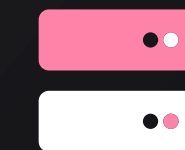
FinTech



Usługi finansowe

- ✓ Usługi integracji opłat i rachunków.
- ✓ Usługi odroczonej płatności dla B2B.
- ✓ Usługi zarządzania wierzytelnościami w modelu subskrypcyjnym.

Big Data



Zarządzanie danymi

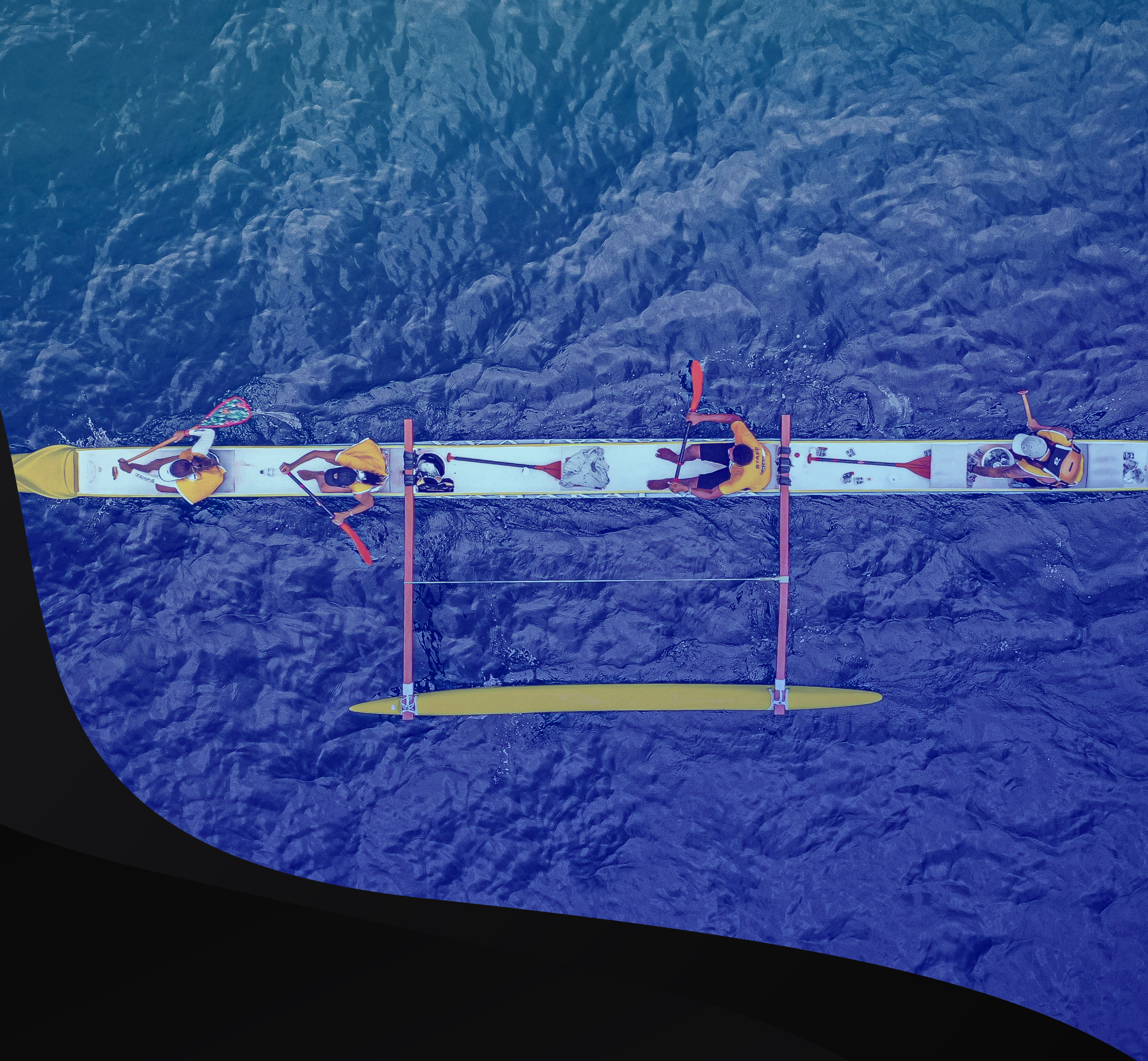
- ✓ Tworzenie credit scoring.

VERY SOON Przetwarzanie danych i udostępnianie zagranicznych danych.

Zespół

Femion Technology S.A. tworzą ludzie, którzy przez ostatnie 14 lat udzielali i zarządzali pożyczkami konsumenckimi o wartości prawie 1 MLD PLN.

Dzięki wiedzy, doświadczeniu i naszemu zaangażowaniu wierzymy, że stworzymy pierwszego polskiego fintech'owego unicorna.



Jarosław Olejarz

Prezes Zarządu Femion Technology S.A.

Radca prawny, ekspert z zakresu bankowości i finansów. Doświadczenie zawodowe zdobywał z bankach, firmach z branży farmaceutycznej oraz IT zajmując wysokie stanowiska menadżerskie, zasiadając w zarządach i radach nadzorczych tych podmiotów.

Autor licznych publikacji z obszaru prawa, w tym prawa finansowego oraz prawa nowych technologii.

Absolwent studiów Executive MBA, studiów podyplomowych z bankowości, controllingu i zarządzania finansami przedsiębiorstw, a także licznych kursów organizowanych w kraju i za granicą.

Jest doktorantem na katedrze Prawa finansowego Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. W swojej pracy naukowej szczególnie interesuje się aspektami prawnymi i ekonomicznymi związanymi z ryzykiem kredytowym.

Uczestniczył w tworzeniu wielu start-upów, m.in. w obszarze e-commerce oraz LegalTech.





PRZEMYSŁAW SERBA

Dyrektor Zarządzający (COO)

Doświadczony menedżer skupiony na budowaniu sieci kontaktów z przedstawicielami kluczowych firm na rynku finansowym. Przez wiele lat związany z pierwszym polskim Biurem Informacji Gospodarczej (BIG). Inicjator i założyciel innowacyjnych linii biznesowych tj. platform do wymiany informacji o pożyczkobiorcach oraz pierwszego globalnego serwisu wymiany danych dla sektora Rent a Car. Odpowiedzialny za rozwój sprzedaży, relacje z klientami i nadzór nad otoczeniem rynkowym.



MARCIN BEDNARSKI

Dyrektor ds. Technologii (CTO)

Ekspert IT z prawie 20-letnim doświadczeniem w sektorze FinTech, najpierw jako programista, później jako szef działu IT. Obecnie odpowiedzialny za rozwój technologiczny naszej platformy oraz kontakt z kluczowymi Partnerami, gdzie pomaga znaleźć wspólny język między biznesem a rozwiązaniami technologicznymi. Wierzy w moc sztucznej inteligencji i wykorzystuje ją w mechanizmach platformy. Pasjonat języka Java i technologii open source. Prywatnie cyklista-amator i miłośnik ciężkich brzmień w muzyce.



ŁUKASZ KOPACZ

Dyrektor ds. Prawnych

Radca prawny specjalizujący się w obszarze windykacji prawnej i kredytów konsumenckich. Zajmuje się obsługą prawną podmiotów gospodarczych, w tym spółek notowanych na NewConnect. Współtwórca specjalistycznego oprogramowania w obszarze LegalTech. Prywatnie miłośnik tatuaży oraz ojciec dwójki dzieci, z którymi łączy pasję do oglądania starych bajek Disneya.

TOMASZ BALIŃSKI

Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu

Z wykształcenia prawnik, wieloletni menedżer w środowisku startupowym. Swoje doświadczenie zbierał pracując przez wiele lat w renomowanych kancelariach, a następnie rozwijał spółki IT, między innymi w Szwajcarii oraz Izraelu. W ostatnim czasie pełnił funkcję partnera zarządzającego na Polskę w największej czeskiej spółce zajmującej się obrotem kryptowalutami.

ŁUKASZ WŁADYKA

Dyrektor ds. Sprzedaży

Doświadczony menadżer z wieloletnim doświadczeniem w obszarze budowania sieci sprzedaży w kanale tradycyjnym i nowoczesnym. Zorientowany na sukces i kompleksowe podejście do zaangażowania klientów na oferowanych płaszczyznach współpracy. Z sukcesem wprowadzał globalne marki na rynek Polski co przełożyło się na skuteczne zwiększanie udziału reprezentowanych koncernów obsługiwanych branż. Prywatnie pasjonat odnawialnych źródeł energii, rynku nieruchomości i nowych technologii, które przekładają się na świeże spojrzenie użyteczności powstających rozwiązań z obszaru FinTech.

DANIEL MENIÓW

Dyrektor finansowy (CFO)


Od ponad 10 lat zajmuje wysokie stanowiska dyrektorskie związane z obszarem zarządzania finansami, controllinguem, księgowością i administracją. Był również odpowiedzialny za relacje z inwestorami piastując funkcję Dyrektora ds. Relacji Inwestorskich. W Getin Holding S.A. oraz Impel S.A. odpowiadał za przygotowanie, przegląd i analizę budżetów, opracowanie raportów sprzedażowych, a także weryfikację raportów spółek zależnych.

ANNA ŁAKOMSKA

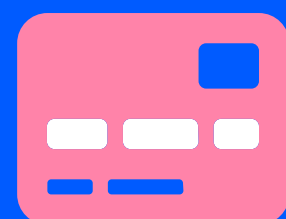
Dyrektor operacyjny TryPay S.A.

Związana ze spółką od 10 lat. Nadzoruje pracę zespołu analityczno-kontrolerskiego w zakresie usługi przekazu pieniężnego. Odpowiedzialna za prawidłowe funkcjonowanie agencji płatniczych i dobre relacje z Agentami w całej Polsce.

Aktualnie w Spółce zatrudnionych jest łącznie 31 osób:

-  Zarząd – 1 osoba
-  Dział Finansowy – 5 osób
-  Dział IT – 3 osoby
-  Dział Marketingu – 1 osoba
-  Dział Sprzedaży – 2 osoby
-  Obsługa transakcji płatniczych – 5 osób
-  Dział obsługi klienta – 4 osoby
-  Inspektor ochrony danych – 1 osoba
-  Audytor – 1 osoba
-  Dział prawny – 2 osoby
-  Dział obsługi należności – 6 osób

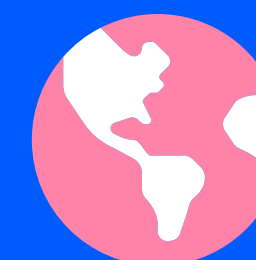
Cele strategiczne



Stworzenie maksymalnie prostych w integracji metod płatności oraz bezpiecznych usług finansowych opartych na rozwiązaniach Otwartej Bankowości.



Zdobycie pozycji lidera usług płatniczych oraz finansowych dla małych i średnich przedsiębiorstw.



Rozpoczęcie działalności na rynku europejskim w zakresie świadczenia usług płatniczych:

- AIS (Account Information Services), czyli udostępniania danych klientów z rachunków bankowych dla podmiotów trzecich (np. neobanki) oraz
- PIS (Payment Initiation Service), czyli inicjowania płatności wprost z rachunków klientów bez żadnych dodatkowych pośredników, zastępując popularne Pay-By-Linki.

Realizacja celów strategicznych

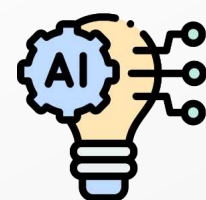
NARZĘDZIA



Stworzyliśmy autorskie systemy informatyczne w oparciu o niezawodne technologie stosowane m.in. w bankowości.

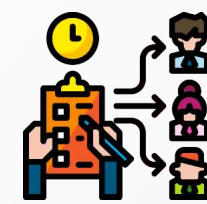


Dzięki integracji z Orange Cloud gwarantujemy naszym klientom bezpieczeństwo i odporność na cyberataki oraz wysoką dostępność naszych usług IT.

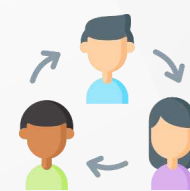


Opracowaliśmy algorytmy korzystające ze sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego.

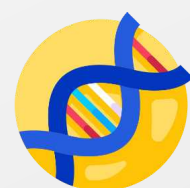
ORGANIZACJA



Prowadzimy szeroko zakrojoną rekrutację wyłącznie topowej kadry menadżerskiej posiadającej doświadczenie w obszarze FinTech lub PayTech.

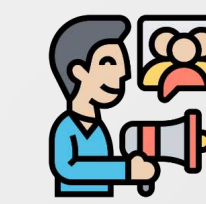


Restrukturyzujemy obecną organizację oraz budujemy od podstaw departamenty sprzedaży, customer service, marketingu oraz IT z naciskiem na data science.

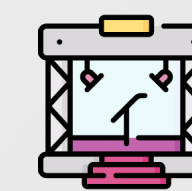


Nasze DNA to przede wszystkim szybkość reakcji na zmiany otaczającego świata finansów. Przyświeca nam wszystkim jeden cel. Do 2025 zostać rozpoznawalnym brandem na mapie światowego FinTechu.

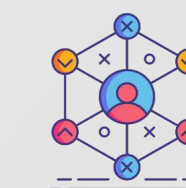
KLIENT



Budujemy pozycję influencerów w obszarze Otwartej Bankowości w Polsce.



Udzielamy się na branżowych eventach i konferencjach. Nasze wypowiedzi są cytowane przez największe polskie gazety i magazyny biznesowe.

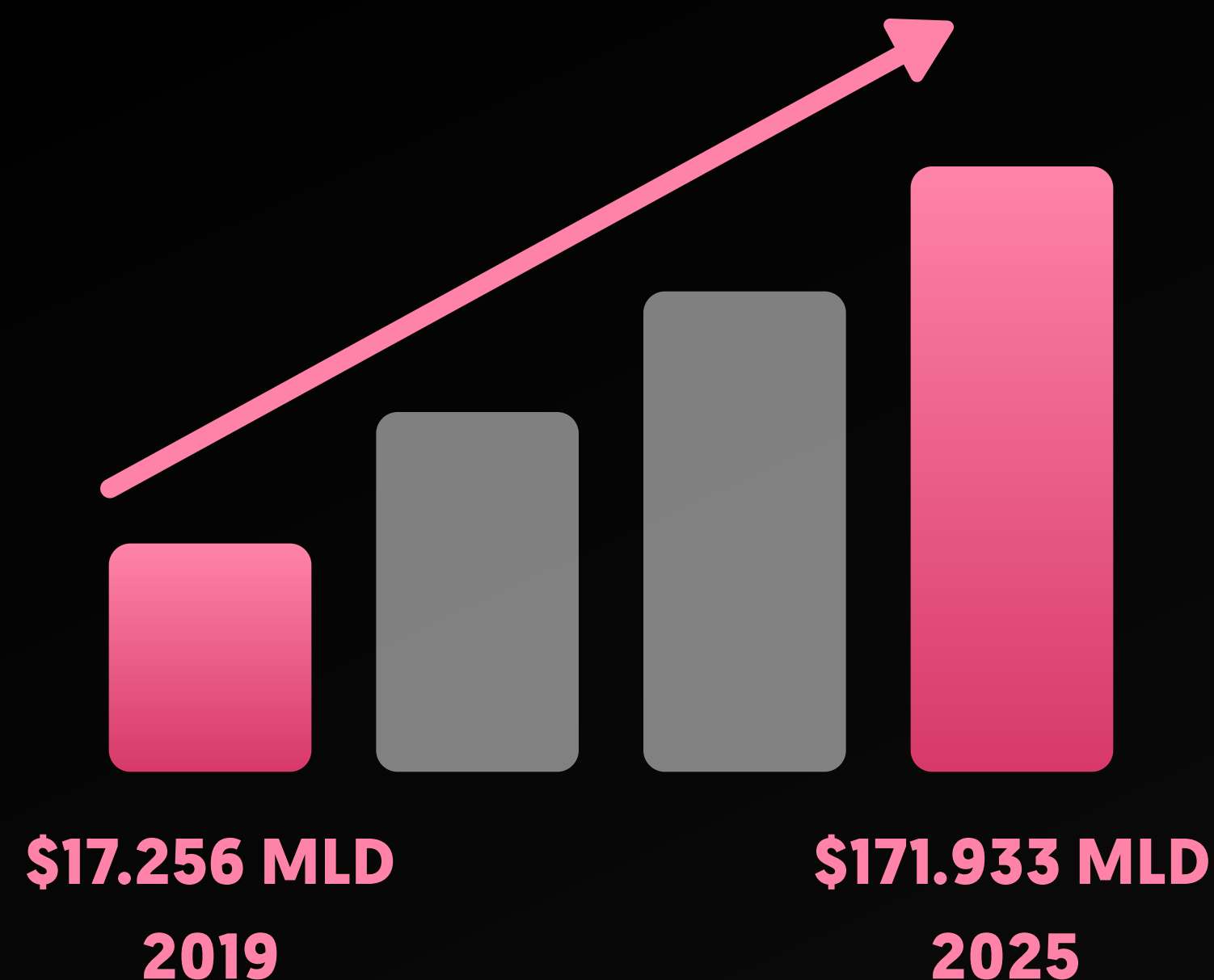


Oferujemy ekosystem naszych usług dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Główne kierunki naszego rozwoju w dziedzinie Otwartej Bankowości

POTENCJAŁ RYNKU

CAGR OF 46.69% DURING 2020-2025



GLOBAL OPEN BANKING MARKET INSIGHTS: IMPACT OF COVID-19 AND FUTURE EXPECTATIONS TO 2025.

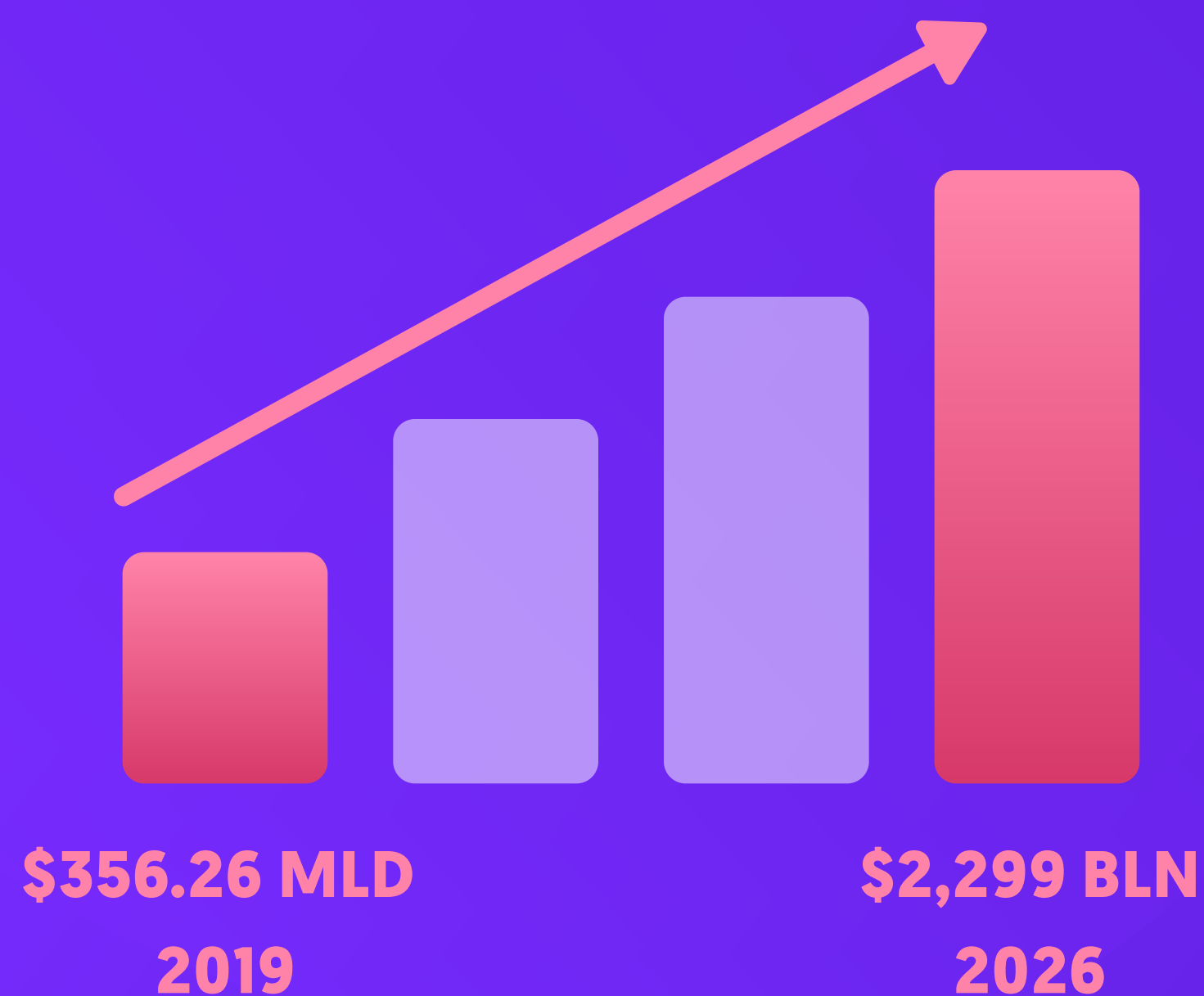
Open banking staje się rzeczywistością, a my jesteśmy prekursorami otwartej bankowości w Polsce. Obecnie jesteśmy zintegrowani z największymi polskimi bankami, co daje nam 90% pokrycia rynku.

Już teraz oferujemy usługi dostępu do informacji do rachunku bankowe (AIS - Account Information Services), które pomagają naszym klientom w spełnieniu wymogów, zmniejszeniu ryzyka i rozwoju ich produktów, pomagając dostosować ich działalność, operacje i technologię do wyzwań ery e-commerce.

Chcemy rozwijać nasze systemy oraz usługi oparte o rozwiązania open banking zarówno w kraju jak i poza granicami, oferując także usługi inicjowania transakcji (PIS - Payment Initiation Services), oraz usługę potwierdzania dostępności środków na rachunku (CAF - Confirmation of the Availability of Funds).

Główne kierunki naszego rozwoju w kierunku Banking-as-a-Service

POTENCJAŁ RYNKU BAAS
CAGR OF 26.30% FROM 2021 TILL 2026



Banking as a Service (w skrócie BaaS) to model biznesowy, w którym licencjonowane banki lub instytucje finansowe integrują usługi bankowości cyfrowej bezpośrednio z produktami innych firm pozabankowych. W ten sposób firma pozabankowa, taka jak np linia lotnicza, może oferować swoim klientom usługi bankowości cyfrowej, takie jak mobilne konta bankowe, karty debetowe, pożyczki i usługi płatnicze, bez konieczności nabywania własnej licencji bankowej.

Dzięki możliwościom jakie daje nam dostęp do informacji o rachunku bankowym (AIS), oraz inicjowanie transakcji (PIS - Payment Initiation Services), a także potwierdzanie dostępności środków na rachunku (CAF - Confirmation of the Availability of Funds), chcemy oferować klientom nowe usługi finansowe, takie jak m. in. usługę odroczonych płatności (BNPL - Buy Now Pay Later) lub nowe rozwiązania finansowania płatności subskrypcyjnych.

Szacuje się, że do 2026 r. wartość rynku BaaS na świecie wyniesie ponad 2 biliony USD.

Źródło: <https://www.openpr.com/news/2356073/banking-as-a-service-market-is-projected-to-value-around-usd>

SZANSE DALSZEGO ROZWOJU

BNPL TO NIE TYLKO ECOMMERCE

Wprowadzimy odroczone płatności do firm z branży food delivery, carsharing, lotniczej, hotelarskiej, beauty, a nawet usług maklerskich.

OMNICHANNEL

Chcemy rozbudować nasz produkt - od płatności odroczonej w bramce płatniczej, po portfel cyfrowy z wirtualną kartą, który można zintegrować z Apple Pay i Google Pay, umożliwiając klientowi zapłacenie za zakupy w każdym sklepie internetowy i stacjonarnym.

BIG DATA

Oferując naszą usługę odroczonej płatności w wielu miejscach będziemy w posiadaniu ogromnej ilości danych behawioralnych o konsumentach i przedsiębiorcach, stanowiących cenne źródło informacji dla sektora bankowego, który chcąc oferować bardziej spersonalizowane produkty finansowe będzie musiał lepiej poznać odbiorcę BNPL.

WIRTUALNE WALUTY

Dzięki rozwiązaniom Otwartej Bankowości chcemy umożliwić klientom inwestowanie w kryptowaluty z poziomu bankowości elektronicznej w każdym banku na terenie Unii Europejskiej.

TECHNOLOGIA SPÓŁKI DOCENIONA PRZEZ FUNDUSZE INWESTYCYJNE

Millennials Venture Capital ASI S.A.
inwestuje

1,3 mln zł

w Femion Technology S.A

JR Holding ASI S.A.
inwestuje

1,2 mln zł

w Femion Technology S.A

Ambitne plany FEMION Technology S.A. zostały już docenione przez inwestorów instytucjonalnych - poszukiwaczy jednorożców, czyli spółek z potencjałem uzyskania wartości ponad **1 mld USD**.

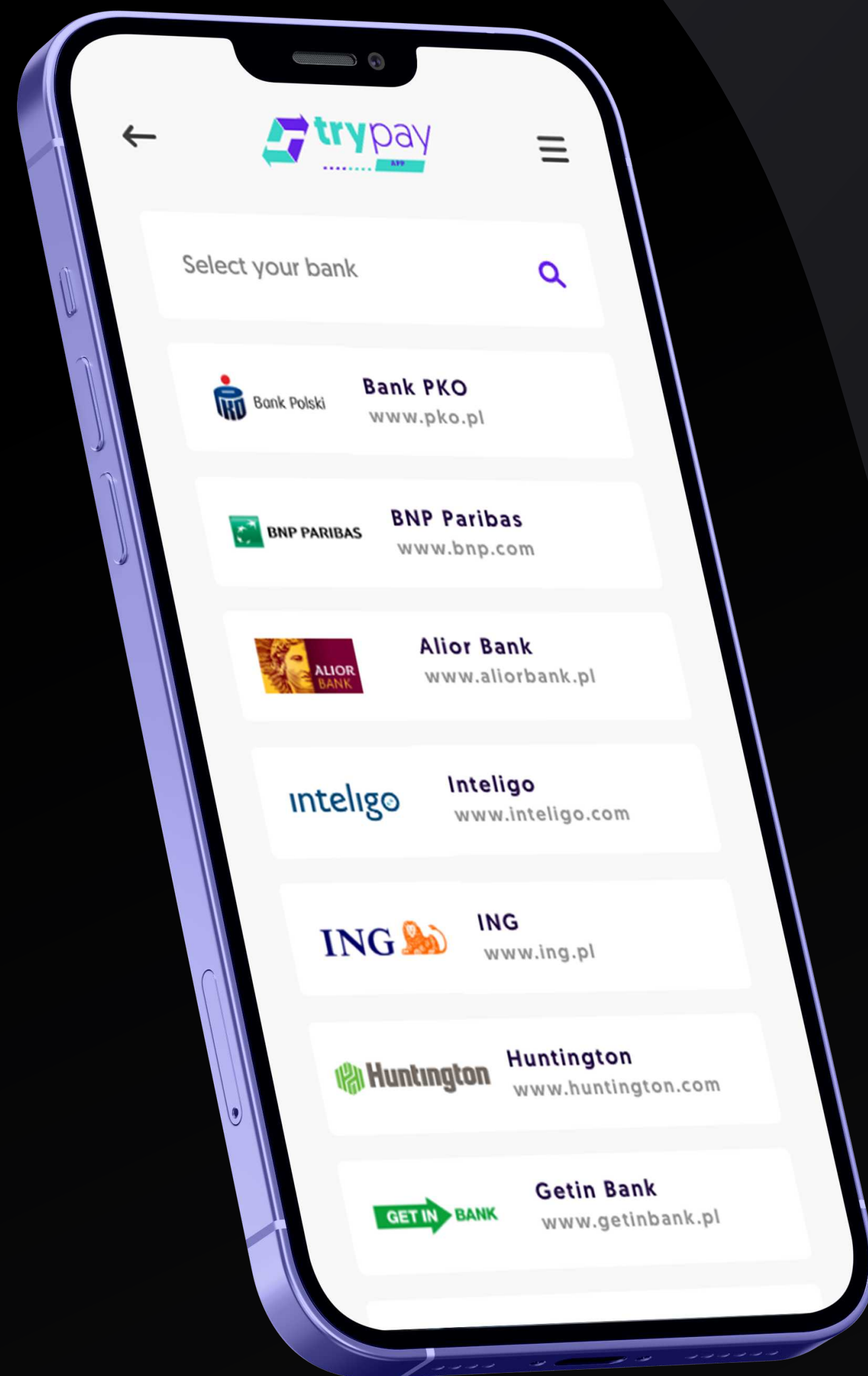
Bartosz Mazurek,
Prezes Zarządu
Millennials VC ASI S.A.



JRHOLDING
ASI S.A.

January Ciszewski,
Prezes Zarządu
JR Holding ASI S.A.





Budujemy przyszłość rozwiązań płatniczych. TryPay App - aplikacja multibankowa dostępna dla klientów w całej Europie.

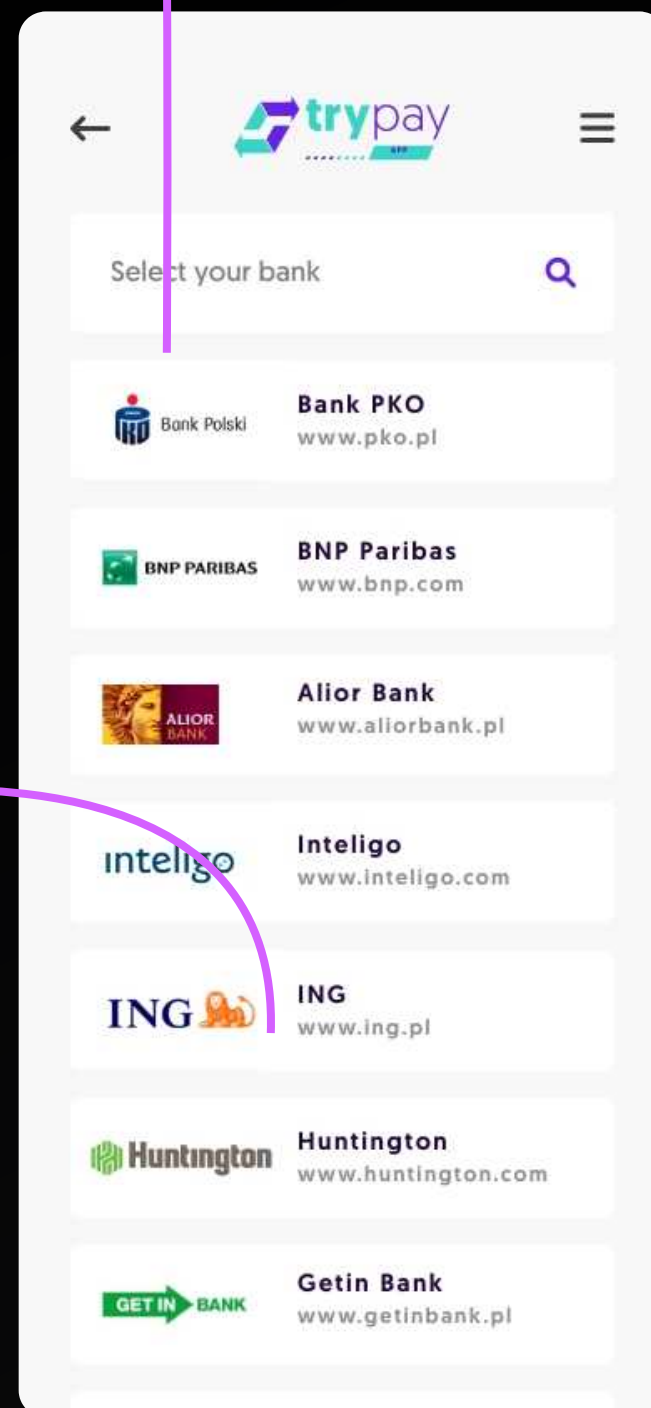
TryPay App umożliwia korzystanie z produktów finansowych wszystkich banków na terenie całej Europy.

Z poziomu smartfona klient może:

- zakładać rachunki,
- ekspresowo przekazywać środki do dowolnego kraju w UE,
- wybierać najlepsze lokaty z bogatej oferty naszych partnerów,
- inwestować w wirtualne waluty,
- korzystać z odroczonej płatności.

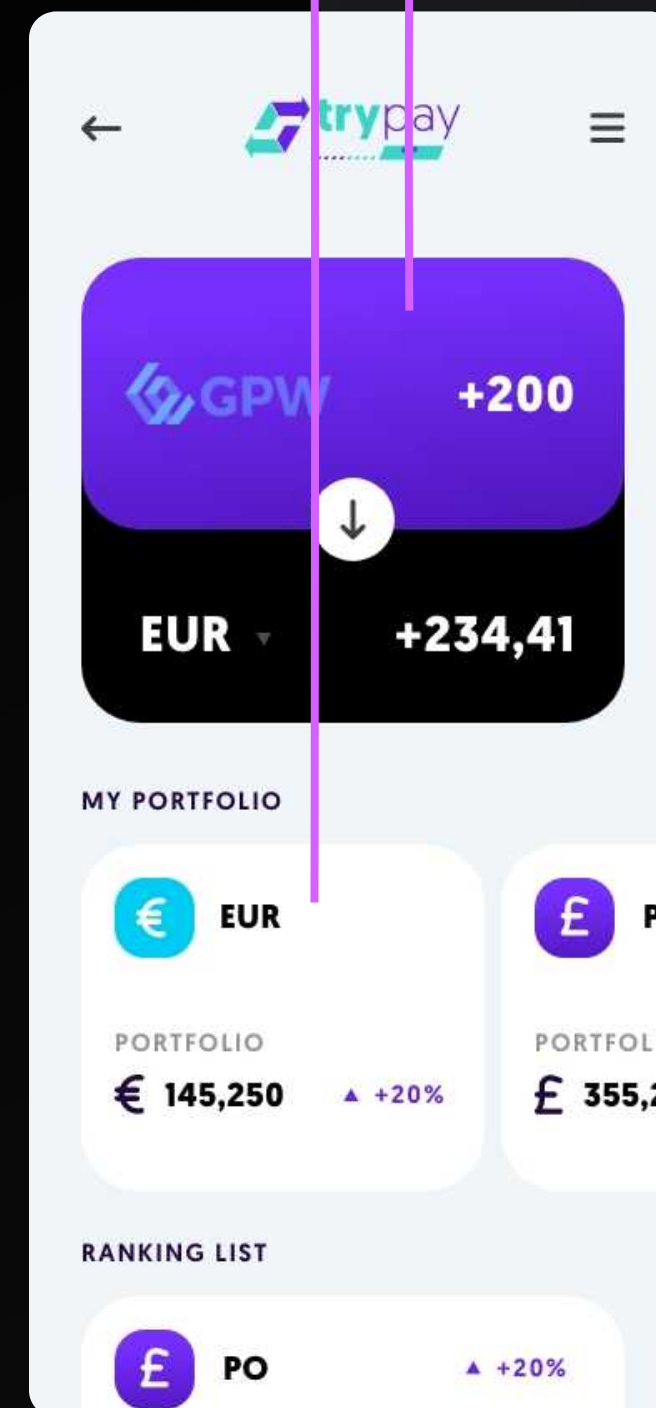
Aplikacja, która stworzy nowy standard zarządzania finansami

Kredyty, pożyczki, depozyty dostępne od ręki z każdego banku w Europie

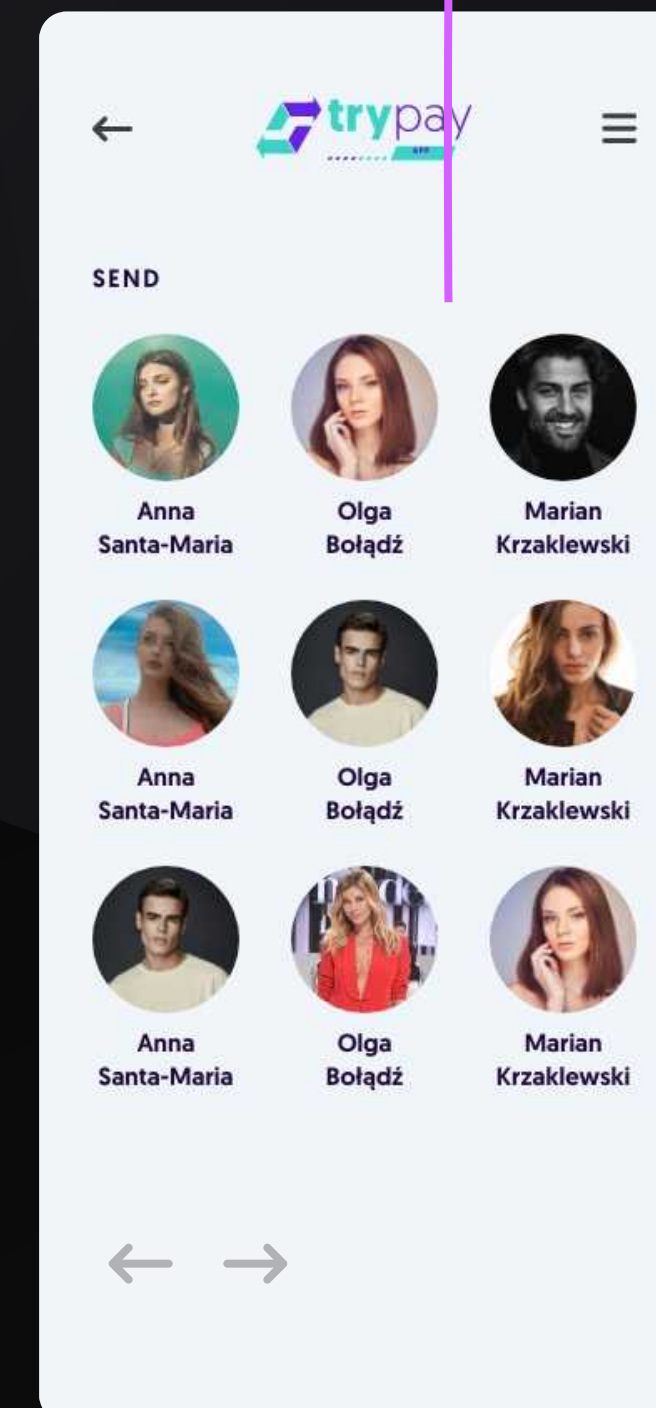


Błyskawiczne zakładanie i zamykanie kont w każdym banku w Europie

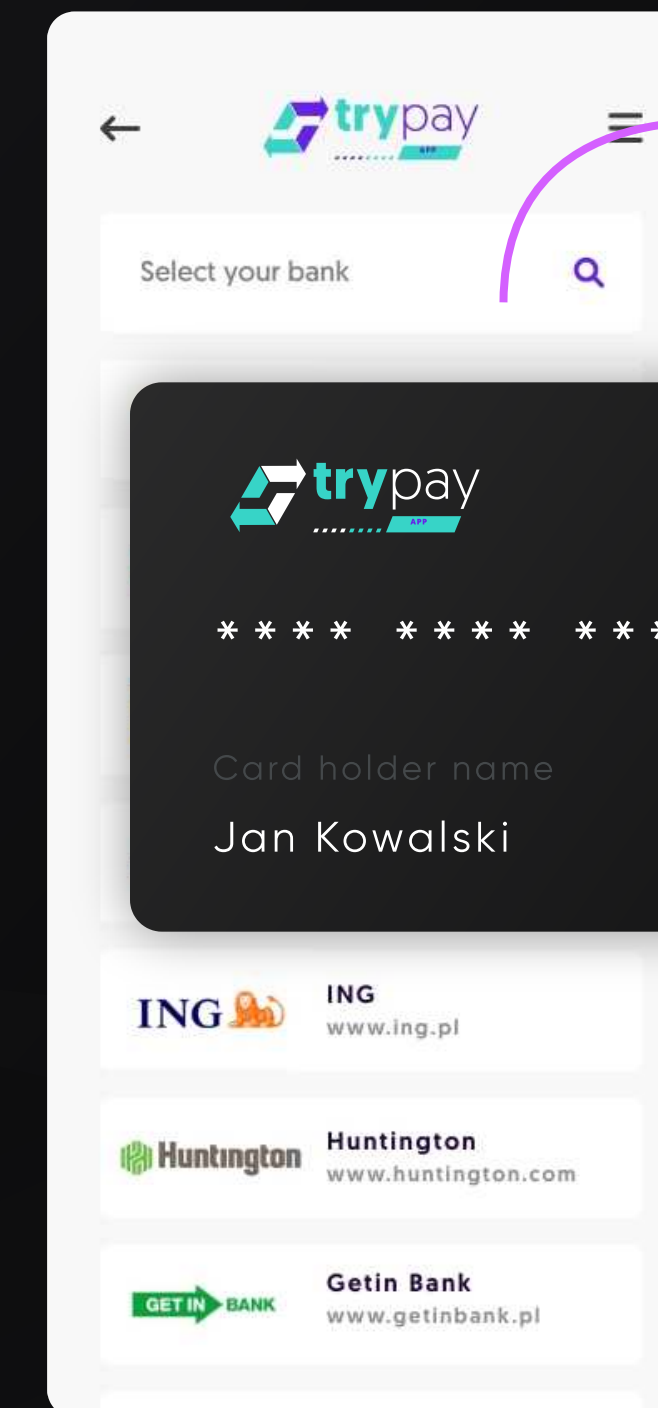
Ekspresowe przewalutowanie



Integracja z największymi giełdami tradycyjnymi i kryptowalutowymi na świecie



Przesyłanie środków dowolnej osobie przez dowolny komunikator na social media



Wirtualna karta, która służy nie tylko do płacenia, ale też do odroczonej płatności, zarządzania subskrypcjami

BNPL (Z ANG. BUY NOW, PAY LATER)

PEŁNE WDROŻENIE PRODUKTU ODROZONYCH PŁATNOŚCI
DLA BIZNESU PROWADZĄCEGO DZIAŁALNOŚĆ
W E-COMMERCE.

2022

TRANSFERY ZAGRANICZNE

WDROŻENIE PLATFORMY INTERNETOWEJ ORAZ APLIKACJI
MOBILNEJ W ZAKRESIE TRANSFERÓW ZAGRANICZNYCH
W KRAJACH UE, A TAKŻE URUCHOMIENIE MOŻLIWOŚCI
WYMIANY WALUT.

USŁUGA PIS (Z ANG. PAYMENT SERVICES)

ROZPOCZĘCIE PRAC ZWIĄZANYCH Z BUDOWĄ SYSTEMU DO
INICJOWANIA TRANSAKCJI PŁATNICZYCH (PIS) ORAZ
UZYSKANIE LICENCJI NA ŚWIADCZENIE USŁUG
PŁATNICZYCH.

Q1

APLIKACJA DO REALIZACJI PRZEKAZÓW PIENIĘŻNYCH

BUDOWA I URUCHOMIENIE APLIKACJI UMOŻLIWIAJĄCYCH
REALIZOWANIE PRZEKAZÓW PIENIĘŻNYCH W POLSCE
POPRAZ SIEĆ INTERNET.

Q2

APLIKACJA MOBILNA TRYPAY APP

URUCHOMIENIE APLIKACJI MOBILNEJ DO REALIZACJI OPŁAT
I DOKONYWANIA PRZEKAZÓW, A TAKŻE INTEGRUJĄCEJ
RACHUNKI W RÓŻNYCH BANKACH.

Q3

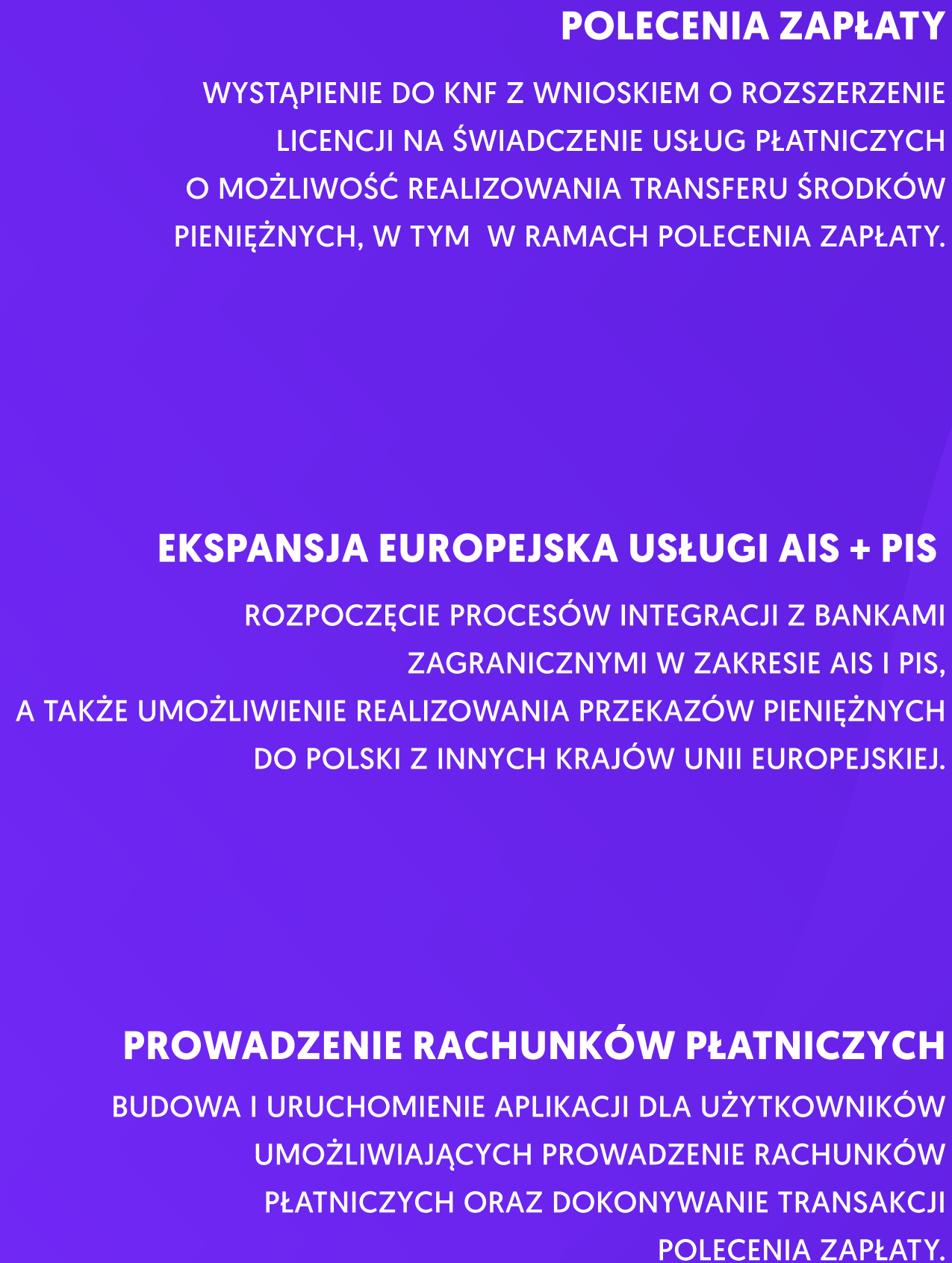
ALGORYTMY AI (Z ANG ARTIFICIAL INTELLIGENCE) + ML (Z ANG. MACHINE LEARNING)

PRZYGOTOWANIE ALGORYTMÓW OPARTYCH NA
SZTUCZNEJ INTELIGENCJI (AI) ORAZ UCZENIU
MASZYNOWYM (ML) DLA SYSTEMÓW SCORINGOWYCH
PRZEZNACZONYCH DO OCENY RYZYKA I ICH WDROŻENIE
W PRODUKCIE ODROZONYCH PŁATNOŚCI (BNPL), A TAKŻE
ZAOFEROWANIE ICH KLIENTOM.

Q4

Harmonogram rozwoju Grupy Kapitałowej

2023-2025



2023

RYNEK REGULOWANY

PRZENIESIENIE NOTOWAŃ AKCJI Z RYNKU NEWCONNECT NA DUŻY PARKIET GIEŁDY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE.

Q1

Q2

TRANSFERY ZAGRANICZNE

WDROŻENIE PLATFORMY INTERNETOWEJ ORAZ APLIKACJI MOBILNEJ W ZAKRESIE TRANSFERÓW ZAGRANICZNYCH W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ, A TAKŻE URUCHOMIENIE MOŻLIWOŚCI WYMIANY WALUT.

Q3

Q4

2024

EKSPANSJA ZAGRANICZNA USŁUGI BNPL (ANG. BUY NOW PAY LATER)

URUCHOMIENIE PRODUKTU BNPL - ODROZCZONYCH PŁATNOŚCI NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ.

2025

Q1

Q2

Q3

Q4

DALSZA EKSPANSJA ZAGRANICZNA

DALSZY ROZWÓJ I EKSPANSJA PRODUKTÓW I USŁUG AIS, PIS, BNPL W POLSCE I NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH.



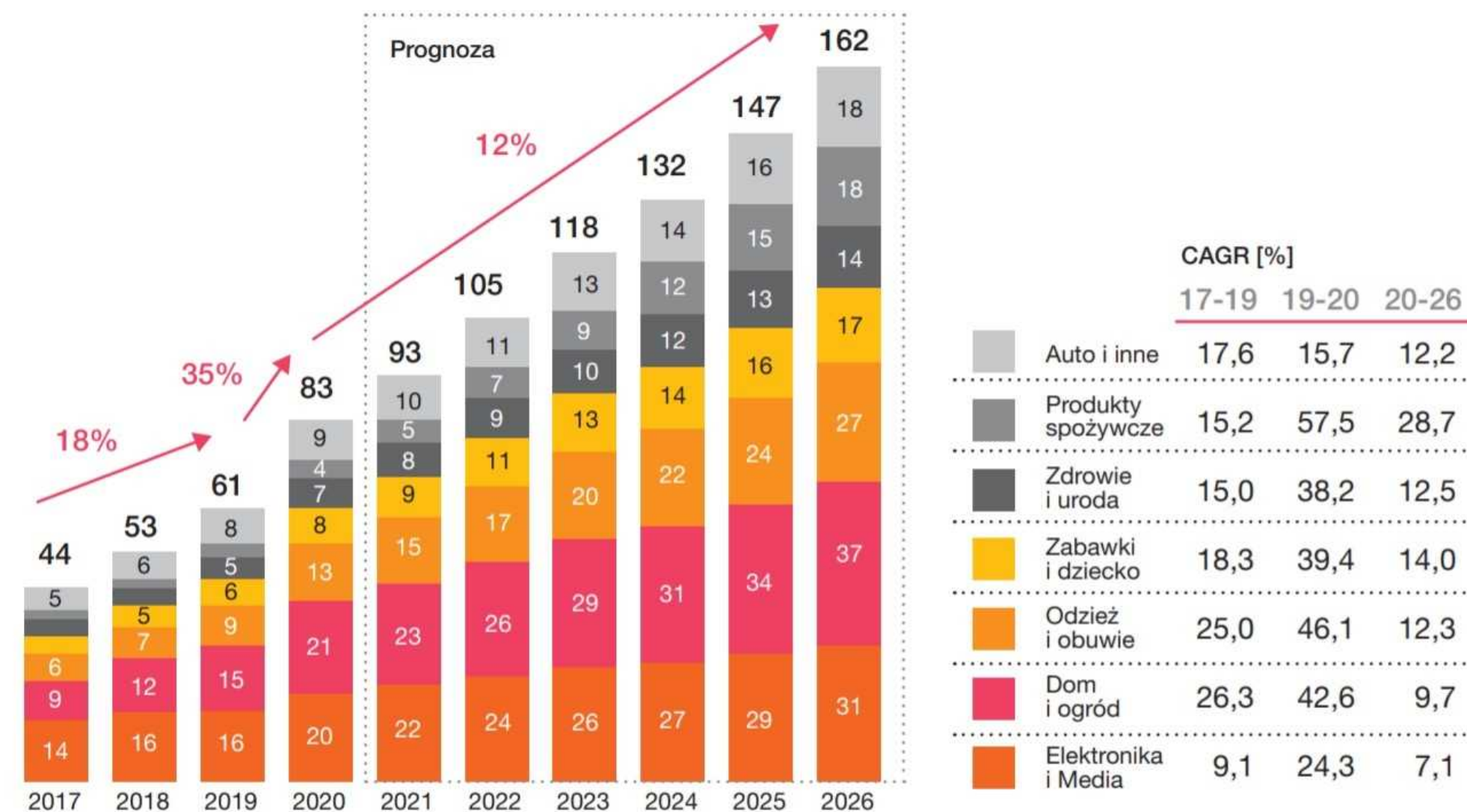
**Jeden dostęp
1.000 możliwości**

**Otwarta Bankowość
tworzy rozwiązania jutra**

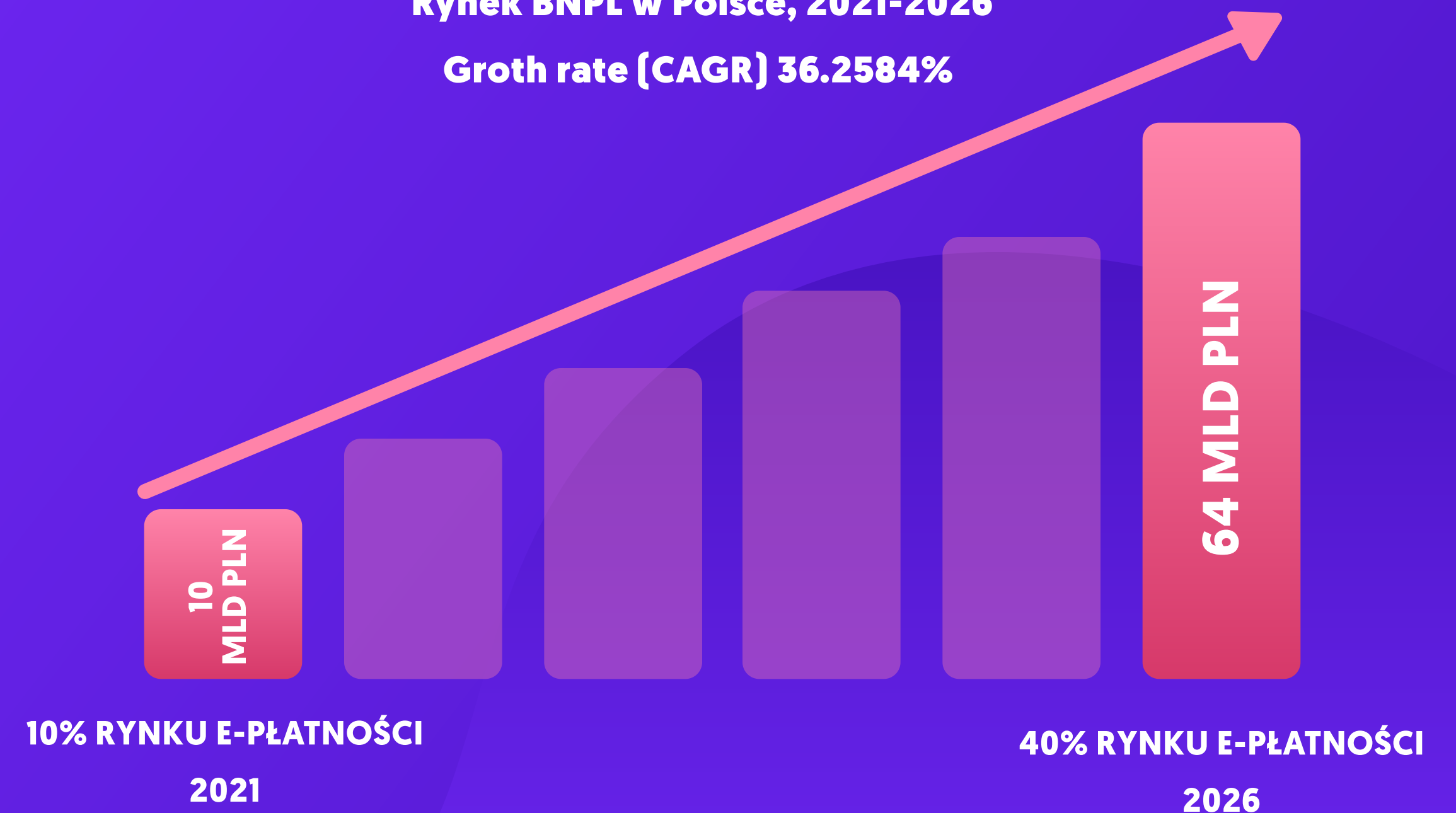
DANE RYNKOWE SKAZUJĄ NAS NA SUKCES

Usługi płatnicze są immanentną częścią rynku e-commerce, którego wartość będzie ciągle rosta.

Model rynkowy PwC – wartość brutto sprzedaży dóbr online w Polsce, 2017-2026 [mld PLN]



Rynek BNPL w Polsce, 2021-2026
Groth rate (CAGR) 36.2584%



Źródło: <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/12/Raport-Platnosci-cyfrowe-2020-10.12.2020.pdf>

ZASTRZEŻENIA PRAWNE

Przedstawiona strategia nie uwzględnia faktu braku przewidywalności niektórych zdarzeń bądź zjawisk, na które nie mamy wpływu. Każda okoliczność, nawet ta nieprzewidywalna może stanowić impuls do dalszego naszego rozwoju w kierunkach, które aktualnie nie są przez nas rozważane. Niemniej jednak zamierzamy w takich sytuacjach na bieżąco dokonywać aktualizacji swoich planów operacyjnych, a jeżeli okaże się to niezbędne także niniejszej Strategii.

Strategia nie zawiera analizy finansowej ani handlowej, jak również nie stanowi całościowej i wyczerpującej analizy możliwości rozwoju. Strategia została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych, zawiera jedynie informacje podstawowe związane z planowanymi zamierzeniami, nie ma jednak wyczerpującego i wiążącego charakteru, ani nie jest przeznaczona do tego, by być podstawą do dokonywania oceny lub analizy Spółki, a także atrakcyjności inwestycji w akcje Spółki.

Zarząd przygotował Strategię z należytą starannością, jednak może ona zawierać nieścisłości lub uproszczenia. Zarząd Spółki nie bierze odpowiedzialności za ewentualne błędy, pominięcia, uproszczenia lub nieprawidłowości zawarte w niniejszej Strategii. Nie może ona być rozumiana także jako prognoza przyszłych wyników Spółki lub Grupy.

Strategia oraz opisy w niej zawarte mogą zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, w szczególności „cele, aspiracje, planowane”, w tym stwierdzenia dotyczące oczekiwanych wyników finansowych, nie są i nie mogą być jednak one traktowane jako prognozy takich wyników. Zawarte w Strategii stwierdzenia dotyczące przyszłości są obarczone szeregiem znanych oraz nieznanymi ryzyk, niepewności oraz innych czynników (także pozostających poza kontrolą Spółki), które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, poziom działalności bądź osiągnięcia Spółki lub Grupy mogą istotnie odbiegać od stwierdzeń wskazanych w Strategii, w tym oczekiwanych wyników finansowych. Strategia może zawierać informacje lub wskaźniki finansowe, które nie były przedmiotem audytu, przeglądu lub innej oceny ze strony zewnętrznego audytora.

femion
technology.

SMOOTH OPEN BANKING
AND MUCH MORE...

Femion Technology S.A.
Św. Mikołaja 8-11
50-125 Wrocław
kontakt@femion.pl

