



nowoczesna firma

**Sprawozdanie Zarządu
Nowoczesnej Firmy S.A.
z działalności zarządu
za rok 2019**



nowoczesna firma

I INFORMACJE OGÓLNE

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

Do 06.12.2010r. 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 2010r. 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 01.01.2011r. 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 31.12.2019 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

Od dnia 19.01.2018r. do dnia 18.04.2019 Zarząd był w składzie:

- p. Dorota Mrówka – Wiceprezes Zarządu.

Od dnia 18.04.2019r. do obecnego Zarząd składa się z:

- p. Ireneusza Grzegorza Tomczaka – Prezesa Zarządu,

Od dnia 07.12.2010r. w spółce istnieje Rada Nadzorcza.

W okresie od 18.01.2018r. do 18.04.2019r. członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A byli:

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.

Od dnia 18.04.2019r. do dnia obecnego członkami Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Dorota Mrówka – Przewodnicząca Rady Nadzorczej,
2. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
3. Remigiusz Czerniej – Członek Rady Nadzorczej,
4. Marcin Pytel – Członek Rady Nadzorczej,
5. Jan Wykrytowicz - Członek Rady Nadzorczej.



nowoczesna firma

III SPRAWOZDANIE Z PRACY ZARZĄDU

III.1. Istotne dane finansowe

W okresie sprawozdawczym Spółka osiągnęła następujące wyniki sprzedaży:

| Struktura rzeczowa (wg rodzajów działalności) | 01.01.2019 r. - 31.12.2019 r. | 01.01.2018 r. - 31.12.2018 r. |
|---|----------------------------------|----------------------------------|
| Przychody ze sprzedaży produktów i usług, w tym: | 3 692 477,49 | 8 628 152,82 |
| Portal nf.pl (Reklama) | 807 304,51 | 3 298 853,18 |
| Leadgenerator (kontrakty zlecone-akcja on-line wspierana organizacja) | 1 899 070,00 | 700 249,00 |
| Eventy (kongresy, konferencje, targi, szkolenia) | 28 980,00 | 2 247 941,83 |
| Badania marketingowe | 0,00 | 0,00 |
| Ecommerce | 0,00 | 0,00 |
| Nowe media | 0,00 | 0,00 |
| Inne przychody | 957 122,98 | 2 381 108,81 |
| 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 | 0,00 |
| - sprzedaż usług | 0,00 | 0,00 |
| - sprzedaż towarów | 0,00 | 0,00 |
| - sprzedaż materiałów | 0,00 | 0,00 |
| RAZEM | 3 692 477,49 | 8 628 152,82 |

Tabela nr 1. Wybrane dane finansowe z bilansu (tys. PLN i tys. Euro)



nowoczesna firma

| | 31.12.2019 PLN | 31.12.2018 PLN | 31.12.2019 Euro | 31.12.2018 Euro |
|--|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Kapitał własny | 7 376,37 | 9 161,49 | 1 732 154 | 2 130,57 |
| Należności długoterminowe | | | | |
| Należności krótkoterminowe | 3 331,75 | 3 301,5 | 782 378 | 767,79 |
| Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne | 138,24 | 84,45 | 32 464 | 19,6 |
| Zobowiązania długoterminowe | 0 | 0 | | |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 4 673,47 | 4 297,18 | 1 097,44 | 999,34 |

Tabela nr 2. Wybrane dane finansowe z rachunku zysku i strat (tys. PLN i tys. Euro)

| | 2019 r PLN | 2018 r PLN | 2019 r Euro | 2018 r Euro |
|---|---------------|---------------|----------------|----------------|
| Amortyzacja | 4 609,1 | 6 465,3 | 1 083,3 | 1 515,2 |
| Przychody netto ze sprzedaży | 3 692,4 | 8 628,1 | 867 | 2 022,1 |
| Zysk/strata na sprzedaży | -2 721,6 | -735 | 639 | -172,3 |
| Zysk/strata na działalności operacyjnej | -1 766,7 | 114,3 | 414,8 | 26,8 |
| Zysk/strata brutto | -1 798,7 | 89,3 | 422,3 | 20,9 |
| Zysk/strata netto | -1 785,1 | 82,2 | 419,1 | 19,3 |

III. 2 DZIAŁALNOŚĆ NOWOCZESNEJ FIRMY S.A. W 2019.

W roku 2019 prace Zarządu skupiły się na głównych pionach aktywności gospodarczej tj.:

1. Pion portalu branżowego www.nf.pl i usług generowania leadów – – rozwój portalu i ewaluacji systemu CRM ułatwiającego zarządzanie sprzedażą oraz systemu Contact Center; projekty badawczo-rozwojowe, usługi generowania leadów.

2. Pion cyfrowej edukacji – komercjalizacja projektu i wprowadzenie na rynek innowacyjnej usługi SMART LEARNING poprzez wdrożenie wyników projektu badawczo-rozwojowego



nowoczesna firma

Ad.1. 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. W ramach portalu prowadzone są następujące serwisy tematyczne: 1) zarządzanie, 2) szkolenia, 3) oprogramowanie, 4) wiadomości, 5) praca managera, 6) klub.nf.pl, 7) kadry.tv, 8) branżowe serwisy B2B: nieruchomości, szkoły językowe, ośrodki szkoleniowe, sale, konferencje, coache. Model biznesowy portalu związany jest ze sprzedażą powierzchni reklamowej (umowy ramowe z domami mediowymi) oraz ze sprzedażą dedykowanych usług m.in. poprzez: klub nf.pl, platforma.nf.pl.

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 menedżerów 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, Konsulting, Biuro i Telekomunikacja Umożliwiając firmom skuteczną komunikację i działania sprzedażowo - 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.

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



nowoczesna firma

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,
- Badania marketingowe,
- Infografiki.

W roku 2019 zrealizowanych zostało ponad kilkanaście kampanii generowania leadów.

Całkowicie zmienił się model kontaktu z klientem, jednocześnie zmodyfikowana została oferta produktowa. Dziś opiera się o kompleksową obsługę mediowo-reklamową w internecie, której celem jest pozyskiwanie kontaktów biznesowych.

Ad.2. Wdrożenie do działalności gospodarczej Smart Learning

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.

Celem Projektu było wprowadzenie innowacyjnej usługi SMART LEARNING poprzez wdrożenie wyników projektu badawczo-rozwojowego. Projekt polegał 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 pozwolił poszerzyć współpracę z rynkiem ekspertów tematycznych o nowe możliwości monetyzacji wiedzy, zskalować działalność oraz wejść na nowe rynki.

Mimo sytuacji związanej z wymówieniem umowy przez PARP w roku 2018 realizowaliśmy prace nad promocją platformy wykorzystywanej do świadczenia usług smart learning oraz wdrażaliśmy do sprzedaży świadczone przez platformę usługi.

Nowoczesną Firmę S.A. planuje intensywną sprzedaż usług wykorzystujących wdrożenie do platformy marketingowej algorytmów rozpoznawania użytkowników Internetu oraz predykcji serwowania profilu oznakowanego użytkownika dla systemów DSP na podstawie centralnej bazy użytkowników B2B



nowoczesna firma

IV PLANY NA ROK 2020

Podstawowe zadania Zarządu na rok 2020 to:

- Pivot modelu biznesowego w kierunku promocji platformy smart learning i usług powiązanych,

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 posiadanymi 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

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

Ryzyko rynkowe – ryzyko walutowe



nowoczesna firma

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.

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.



nowoczesna firma

Zarządzanie kapitałem

Celem Zarządu w zarządzaniu ryzykiem kapitałowym jest ochrona kapitału Spółki niezbędego 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) 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



nowoczesna firma

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 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 2019 roku Spółka nie posiadała udziałów w spółkach stowarzyszonych:



nowoczesna firma

ZARZĄD

Ireneusz Grzegorz Tomczak
Prezes Zarządu
Nowoczesna Firma S.A.