

# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

## STAR FITNESS S.A.

ZA OKRES OD 01 STYCZNIA 2015 R. DO 31 GRUDNIA 2015 R.



*Do wszystkich z sukcesem*

## 1. Informacje podstawowe

### a) Stan prawny i władze jednostki

Nazwa podmiotu: Star Fitness S.A. (dalej również Spółka lub Jednostka)

Adres siedziby: 61-144 Poznań, ul. B. Krzywoustego 72

Spółka powstała 01 grudnia 2006 r. jako spółka z o.o. Na podstawie uchwały podjętej w dniu 6 września 2011 r. przez Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników i zawartej w protokole sporządzonym przed emerytowanym notariuszem Januszem Szczepańskim – upoważnionym zastępcą notariusza Mikołaja Borkowskiego w Kancelarii Notarialnej w Poznaniu (Repertorium A Nr 5348/2011) Jednostka została przekształcona w spółkę akcyjną pod firmą Star Fitness Spółka Akcyjna.

Nr KRS: 0000396009

Zarząd Spółki:

- 1) Prezes Zarządu – Sebastian Gazda
- 2) Wiceprezes Zarządu – Szymon Kolasiński
- 3) Członek Zarządu – Magdalena Gazda

Rada Nadzorcza Spółki:

- 1) Hubert Sommerrey – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2) Łukasz Meissner – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- 3) Jarosław Michał Dziewa – Członek Rady Nadzorczej
- 4) Tomasz Dominik Jędrzejczak – Członek Rady Nadzorczej
- 5) Maciej Dufurat – Członek Rady Nadzorczej

b) Wysokość kapitału zakładowego wynosi 985 385,70 zł.

## 2. Komentarz dotyczący aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej

Rok 2015 oraz pierwsza połowa 2016 r. był to dla Spółki Star Fitness bardzo trudny i wymagający okres. Spółka musiała skupić się zarówno na swojej działalności operacyjnej, pozyskaniu nowych klientów, walce z konkurencją jak i na zakończeniu inwestycji w halę produkcyjno-magazynową w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej i rozpoczęciu produkcji.

Jednostka zdawała sobie sprawę, że aby zachować tendencję wzrostową z poprzednich lat oraz dobrze rozpocząć produkcję potrzebuje dodatkowych środków finansowych. W tym celu Spółka zaciągnęła w kwietniu 2015 r. kredyt obrotowy w wysokości 2 mln zł oraz przeprowadziła emisję akcji serii I oraz K. Spółka planowała również emisję obligacji, jednak niestety nie udało się jej przeprowadzić. W efekcie pozyskane środki okazały się niewystarczające, aby zaspokoić bieżące potrzeby spółki oraz sfinansować inwestycję. Kapitał obrotowy posiadany przez Spółkę okazał się zbyt mały. Po zakończonym 2014 r. spółka długo musiała czekać na spływ należności z faktur sprzedażowych wystawionych w grudniu

(sezonowość – około ¼ przychodów w IV kwartale roku). Analogiczna sytuacja wystąpiła w 2015 r. co jeszcze bardziej nadszarpnęło kondycję finansową spółki, która nie zawsze była w analizowanym okresie w stanie terminowo regulować swoje zobowiązania względem kontrahentów, banków oraz Skarbu Państwa. W zaistniałej sytuacji niekorzystne dla Spółki było wypowiedzenie przez bank kredytu obrotowego w wysokości 2 mln zł otrzymanego w kwietniu 2015 r.

Widząc tę sytuację Zarząd podjął decyzję o negocjacji korzystnych dla Spółki warunków spłaty wypowiedzianego kredytu oraz podjął rozmowy z bankiem, który sfinansował inwestycję w halę produkcyjną na temat zmian harmonogramu spłaty otrzymanych kredytów. Ponadto Zarząd podjął działania mające na celu rozłożenie na raty zaległości względem Urzędu Skarbowego. Zarząd podjął również działania mające na celu optymalizację kosztów operacyjnych oraz kosztów finansowych. Wszystkie te działania mają na uwadze poprawę płynności finansowej Spółki i doprowadzenia do generowania dodatnich przepływów pieniężnych w najbliższym czasie. Równoległe trwają prace nad kolejną zamkniętą emisją akcji o wartości 6 mln zł.

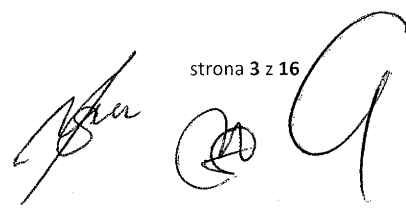
Analizując perspektywy i szanse rozwoju Spółki w przyszłości należy zwrócić uwagę na fakt, iż Spółka zrealizowała przychody w I kwartale 2016 r. na poziomie 2,845 mln zł oraz podpisała w bieżącym roku umowy na łączną wartość 18,3 ml zł. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż pomimo trudności finansowych oraz chwilowych problemów Spółce w 2015 r. udało się zwiększyć przychody o 9% do poziomu 19,9 mln zł. Niestety nie przełożyło się to bezpośrednio na wynik finansowy, który w 2015 r. wyniósł – 69.907,89 zł. Perspektywy rozwoju rynku oraz nowy model finansowy pozwalają Spółce myśleć pozytywnie o kolejnych latach działalności.

### **3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, które wystąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego**

Dla Spółki Star Fitness S.A. 2015 r. był okresem intensywnej i wyczerpującej pracy. Z uwagi na sezonowość w branży większość kontraktów, które były podpisane w pierwszych dwóch kwartałach udało się zrealizować dopiero w III i IV kwartale roku obrotowego. Ponadto Spółka prowadziła wiele inwestycji i ciekawych projektów. W każdym miesiącu 2015 r. Star Fitness S.A. dostarczało sprzęt średnio do 3 nowych klubów fitness o wielkości od 250 do 3000 m<sup>2</sup>.

Rok 2015 od strony inwestycyjnej dla Star Fitness S.A. to przede wszystkim kontynuacja rozpoczętej w 2014 r. inwestycji w halę produkcyjno-magazynową z zapleczem socjalno-biurowym w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej podstrefa Kutno. W dniu 17 marca 2015 r., Decyzją nr 29/2015 o pozwoleniu na użytkowanie, Powiatowy Inspektorat Nadzoru budowlanego w Kutnie udzielił Star Fitness S.A. pozwolenia na jej użytkowanie. W drugim kwartale 2015 r. przystąpiono do instalacji pierwszych urządzeń w nowo wybudowanej fabryce w ramach przyjętej przez Star Fitness S.A. technologii produkcji.

W celu realizacji wyżej opisanej inwestycji Spółka zaciągnęła kredyt inwestycyjny na kwotę 7,2 mln zł oraz kredyt obrotowy na VAT na kwotę 1,3 mln zł. Pozostała część środków na



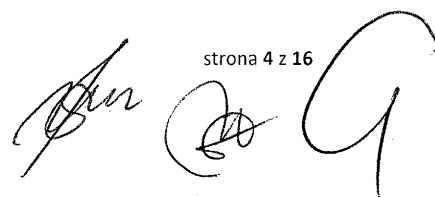
sfinansowanie inwestycji pochodziła ze środków własnych Spółki oraz pożyczek od akcjonariuszy.

Rok 2015 był rokiem, w którym emitent skupił swoją uwagę w dużej mierze na realizacji inwestycji, które mają przynieść wymierne efekty w kolejnych okresach sprawozdawczych. Tworzą one swego rodzaju podwalinę do jeszcze lepszych wyników w przyszłości. Emitent intensywnie pracował na wielu obszarach, umacniając pozycję Spółki jako kompleksowego dostawcy najlepszych rozwiązań dla branży fitness w kraju i za granicą. Spółka stworzyła ponad 70 prototypów urządzeń do ćwiczeń. Wprowadzono nową linię produktów marki Mega Form, której Star Fitness S.A. jest producentem i wyłącznym dystrybutorem w Polsce, dla marki Mega Form wdrożono komunikację marketingową opartą na wizerunku popularnych medialnie osób. Budowa sieci dystrybucji zagranicznej marek Mega Form oraz Olymp została powierzona naszemu partnerowi, spółce Mega Form Sp. z o.o. Rok 2015 był także rokiem intensywnej pracy nad strategią działań marketingowych Spółki. Działania podejmowane w ramach jej założeń, miały na celu podniesienie świadomości marki oraz zbudowanie trwałych relacji biznesowych. Konsekwentnie budowaliśmy wizerunek kompleksowego dostawcy najlepszych rozwiązań dla branży fitness. Z takim komunikatem docieraliśmy do klientów poprzez siły sprzedaży oraz działania komunikacyjne realizowane za pomocą szerokiej gamy narzędzi marketingowych. Duży nacisk położyliśmy na udział w wydarzeniach budujących i wzmacniających relacje z klientami. Uczestniczyliśmy w największych wydarzeniach branżowych w kraju, takich jak Fit Expo i FIWE oraz w targach FIBO – największych targach branży fitness w Europie. Efekty podjętych przez Emitenta działań widoczne są już teraz. Dodać należy, iż Spółka w 2015 roku rozpoczęła budowę sieci dystrybucji zagranicznej poprzez partnera, spółkę Mega Form Sp. z o.o. Aktualnie posiada ona już 11 zagranicznych dystrybutorów marki Mega Form oraz 6 dystrybutorów marki Olymp.

Star Fitness S.A. nawiązało współpracę z firmami wyspecjalizowanymi w obróbce plastycznej metali, które w produkcji półwyrobów dla nas wykorzystują obecnie najnowsze technologie. Pozwoli to w znacznym stopniu zoptymalizować procesy produkcyjne. Ponadto, kontynuujemy współpracę z uczelniami Wyższymi i Ośrodkami Badawczymi w zakresie tworzenia nowych, pionierskich rozwiązań dla branży fitness.

Jednostka postanowiła zakończyć inwestycję w spółkę Lionfitness Sp. z o.o. i podpisała w marcu 2016 r. umowę o sprzedaży udziałów z zastrzeżeniem prawa własności posiadanych 40% udziałów.

W dniu 22 grudnia 2015 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwały o kolejnym podwyższeniu kapitału zakładowego w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii I oraz K. Ponadto na ww. Walnym Zgromadzeniu podjęta została uchwała nr 6 w sprawie zmiany Statutu i uchwalenia kapitału docelowego oraz upoważnienia do dokonywania emisji akcji w ramach kapitału docelowego z wyłączeniem prawa poboru. Na podstawie tej uchwały Zarząd został upoważniony jest do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 739 039,00 zł (w lutym 2016 roku Zarząd podjął uchwałę o emisji 2.000.000 akcji serii Ł w ramach kapitału docelowego). Walne Zgromadzenie podjęło wówczas również uchwałę w sprawie przyjęcia zasad programu motywacyjnego dla członków organów, kadry zarządzającej spółką oraz kluczowych pracowników i współpracowników Spółki. Zgodnie z postanowieniami ww. uchwały, w ramach Programu Motywacyjnego może zostać zaoferowane nie więcej niż 3.000.000 akcji.



Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie spółki Star Fitness S.A. w dniu 11 marca 2016 roku podjęło uchwałę nr. 5 w sprawie zmiany uchwały nr 4 z dnia 22.12.2015 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego poprzez emisję akcji serii I oraz K w drodze subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz wprowadzenia akcji do obrotu w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. pod nazwą NewConnect. Zgodnie z uchwałą nr 5 z dnia 11 marca 2016 r. Akcje serii I w liczbie 5.000.000 (pięć milionów) sztuk pokryte zostały wkładem niepieniężnym (aportem) o wartości 10.899.200,00 PLN (dziesięć milionów osiemset dziewięćdziesiąt dziewięć tysięcy dwieście złotych), wniesionym przez Spourlili Investments Limited z siedzibą w Larnaca, Cypr w postaci autorskich praw majątkowych do znaku towarowego „Star Fitness”. Cena emisyjna akcji serii I wyniosła 1,20 PLN.

Przedmiotem wkładu niepieniężnego (aportu) jest: prawo majątkowe za znak towarowy „STAR FITNESS”. Znak został zgłoszony w Urzędzie ds. Harmonizacji Rynku Wewnętrznego w Alicante w dniu 22 grudnia 2015r. pod numerem WZT 014947923.

Zgodnie z umową wartość przedmiotu wkładu niepieniężnego (aportu) wynosi 10.927.300,00 PLN (dziesięć milionów dziewięćset dwadzieścia siedem tysięcy trzysta złotych) która to wartość rynkowa Znaków Towarowych „Star Fitness” została wyceniona przez kancelarię prawną Russel Bedford Poland z siedzibą w Warszawie. Wycenę sporządzono wg stanu na dzień 30.09.2015 r. Raport z wyceny, z opisem metodologii wyceny, sporządzony został w dniu 29.12.2015 r. Raport został zweryfikowany przez biegłego rewidenta. Zgodnie z umową Strony ustaliły, iż kwota 500.000,00 PLN zwiększy kapitał zakładowy (akcyjny) Emitenta, natomiast kwota 10.427.300,00 stanowi agio emisyjne i zwiększy kapitał zapasowy Emitenta.

#### **4. Przewidywania dotyczące rozwoju jednostki**

W najbliższym okresie do głównych zadań Spółki będzie należało poprawienie płynności finansowej (kwestia płynności finansowej została szczegółowo opisana w pkt. 2). W głównej mierze od tego będzie zależało jak szybko Spółka będzie rozwijała się w przyszłości.

W najbliższym czasie Jednostka planuje położyć duży nacisk na rozwój produkcji. Dodatkowo kontynuowany będzie proces wdrożenia kolejnych modeli pod kątem produkcji seryjnej. W tym obszarze jednostka planuje skupić się w dużym stopniu na dążeniu do optymalizacji kosztów produkcji oraz optymalizacji procesów produkcyjnych celem ich usprawnienia, efektywnego wykorzystania potencjału, zasobów produkcyjnych i zwiększenia wydajności. Analogicznie jak w poprzednich okresach kontynuowane będą prace w zakresie oceny jakościowej i wytrzymałościowej dla kolejnych prototypów.

Trwają prace nad projektem centrum badawczo rozwojowego gdzie zamierzamy badać zachowania klienta końcowego, projektować, testować i tworzyć prototypy, nowych, innowacyjnych maszyn sportowych do treningu. Spółka zamierza zrealizować tę inwestycję w ramach dotacji unijnych.

## 5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Do końca roku 2016 Spółka planuje zwiększyć możliwości produkcyjne uruchamiając kompletny, nowy proces technologiczny w oparciu o zasoby wew. i zew. Kooperantów. Główne korzyści z wdrożenia nowego procesu to zwiększenie mocy produkcyjnych o 300% i obniżenie TKW na każdej jednostce produktowej do 15% obecnego TKW.

Wraz ze zwiększeniem mocy produkcyjnych spółka w roku 2017 przewiduje zwiększenie możliwości sprzedaży na eksport i będzie gotowa do realizacji dużych i wymagających zamówień z Europy zachodniej na których spółka obecnie działa i realizuje mniejsze zamówienia.

Warto podkreślić, że równolegle Spółka będzie produkowała sprzęt fitness w przejmowanej fabryce w Obornikach Śląskich. Głównie będą produkowane tam towary pod marką OLYMP.

Trwają prace nad projektem centrum badawczo rozwojowego gdzie zamierzamy badać zachowania klienta końcowego, projektować, testować i tworzyć prototypy, nowych, innowacyjnych maszyn sportowych do treningu. Spółka zamierza zrealizować tę inwestycję w ramach dotacji unijnych.

## 6. Informacje dotyczące nabyciu udziałów (akcji) własnych, a zwłaszcza o celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia

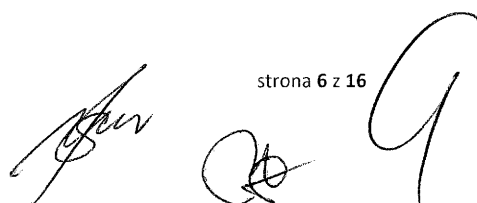
W 2015 r. Spółka nie nabywała akcji własnych.

## 7. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Spółka jest na nie narażony

### Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

Na funkcjonowanie Jednostki oraz sytuację na rynkach objętych działaniem Spółki wpływ ma ogólnogospodarcza sytuacja w Polsce i na świecie, wyrażająca się w poziomie wskaźników makroekonomicznych. Do takich czynników makroekonomicznych można zaliczyć: poziom i dynamikę wzrostu PKB, poziom stóp procentowych, wysokość dochodów gospodarstw domowych, stopę bezrobocia, poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce oraz politykę gospodarczą i fiskalną.

Pogorszenie sytuacji makroekonomicznej może mieć negatywny wpływ na warunki funkcjonowania Spółki, w szczególności w przypadku spadku dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych może dojść do znaczącego spadku popytu na oferowane przez Spółkę wyposażenie klubów Fitness i programy treningowe, z uwagi na fakt, że nie są to artykuły pierwszej potrzeby. W konsekwencji realizacji wymienionego scenariusza może dojść do zmniejszenia liczby nowo otwieranych klubów co może doprowadzić do spadku poziomu przychodów Spółki, a tym samym do jednoczesnego pogorszenia wyników finansowych prowadzonej działalności.



## **Ryzyko związane z konkurencją**

Rynek dystrybucji sprzętu fitness oraz programów treningowych, na którym działa Spółka, charakteryzuje się relatywnie dużą konkurencją. Działa na nim kilku znaczących dystrybutorów krajowych, najczęściej współpracujących z zagranicznymi producentami, a także mniejsze firmy oferujące sprzęt gorszej jakości i niższej półki cenowej.

Dla Spółki największe zagrożenie stanowią konkurencyjne firmy działające w modelu analogicznym do Star Fitness, tj. dystrybuujące sprzęt wysokiej jakości, kooperujące z zagranicznymi producentami, w szczególności z USA i Europy Zachodniej. Zaostrzenie walki konkurencyjnej lub wzrost liczby podmiotów na rynku może negatywnie wpłynąć na poziom przychodów, a w konsekwencji skutkować pogorszeniem się wyników finansowych Spółki.

Warto zaznaczyć, iż rynek charakteryzują się specyficznymi barierami wejścia – w szczególności większość podmiotów współpracuje z dystrybutorami na zasadzie wyłączności na terenie Polski, konieczny jest również odpowiedni poziom kapitału, wiedzy i doświadczenia, a także zespół odpowiednio przygotowanych przedstawicieli handlowych.

W celu ograniczenia skutków ryzyka związanego z konkurencją Spółka rozpoczęła produkcję sprzętu fitness. Bogatsza oferta produktowa pozwoli dotrzeć do szerszego grona klientów.

## **Ryzyko związane z tendencjami na rynku sprzętu fitness i programów treningowych**

Strategia rozwoju oraz wzrost zyskowności działalności Spółki opierają się na założeniu rosnącej popularności aktywności ruchowej wśród Polaków, a tym samym powstawania nowych i modernizacji istniejących już ośrodków, w których jednym z głównych elementów wyposażenia jest profesjonalny sprzęt i urządzenia do ćwiczeń. Pomimo podejmowanych przez Jednostkę działań marketingowych istnieje ryzyko spadku zainteresowania jego ofertą, co może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki i uniemożliwić realizację zakładanych planów rozwoju.

Branża, w której działa Spółka znajduje się obecnie w fazie intensywnego rozwoju, co zmusza Jednostkę do ciągłego unowocześniania i wzbogacania oferty zgodnie z aktualnie obserwowanymi trendami. Działanie to z jednej strony połączone jest z koniecznością ponoszenia kosztów, z drugiej nie istnieje gwarancja zainteresowania klientów nowym sprzętem i programami treningowymi.

Zarząd Spółki zaznacza, że nie ma jednak pewności, czy obserwowany obecnie pozytywny trend w branży utrzyma się w przyszłości. Należy jednak w tym miejscu podkreślić, iż większość prognoz dotyczących rynku fitness zakłada jego dynamiczny wzrost w kolejnych latach. Jednostka, jako jeden z liderów branży, oferuje produkty wysokiej jakości oraz rozwiązania pozwalające budować długotrwałe relacje z odbiorcami, m.in. poprzez zapewnienie kompleksowej oferty obejmującej wszystkie aspekty działania klubów, zatrudnianie doświadczonych menadżerów oraz przedstawicieli handlowych oraz współpracę ze światowej klasy dostawcami sprzętu i twórcami nowatorskich programów treningowych.

### **Ryzyko zmian w przepisach podatkowych**

Przepisy podatkowe w Polsce ulegają częstym zmianom, ponadto nadal są w fazie dostosowywania do przepisów Unii Europejskiej. Wciąż brak ich precyzyjnej interpretacji, a działania organów skarbowych jak i decyzje sądów są niejednolite. Niestabilność systemu podatkowego i związane z nią próby wprowadzania uregulowań mogą okazać się niekorzystne dla Spółki, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Jednostki. Możliwe różnice w interpretacji przepisów prawnych zwiększają wymienione ryzyko – w razie nieprawidłowego odczytania i zastosowania się spółki do obowiązujących wymogów organy podatkowe uprawnione są do nakładania wysokich kar, które mogą mieć znaczny wpływ na wyniki Spółki. Realizacja zagrożenia wynikającego z nieprawidłowości podatkowych nie jest przewidywana oraz nie miała miejsca w przeszłości, jednak nie można jej zupełnie wykluczyć.

### **Ryzyko niekorzystnych zmian pozostałych przepisów prawnych oraz ich interpretacji**

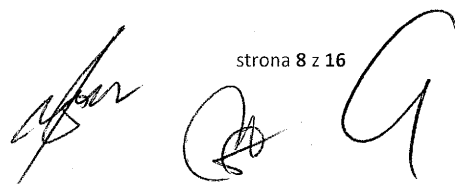
Podobnie jak w przypadku przepisów podatkowych, również zmiany w zakresie przepisów prawa handlowego, prawa autorskiego, przepisów kodeksu cywilnego, prawa zamówień publicznych, ochrony środowiska, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych i innych przepisów, mogą mieć pośredni lub bezpośredni wpływ na działalność Spółki. Nowelizacje ustaw mogą mieć związek m.in. z ciągłym dostosowywaniem prawa krajowego do wymogów unijnych.

### **Ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych**

Działalność Spółki jest finansowana z wykorzystaniem kapitału obcego, m.in. z kredytów bankowych. Ewentualna niekorzystna zmiana wysokości stóp procentowych, a w konsekwencji kosztów finansowania długiem, wyrażona we wzroście kosztów odsetkowych, negatywnie wpłynie na wynik finansowy Jednostki.

### **Ryzyko kursowe**

Spółka pozyskuje znaczącą część oferowanych produktów od dostawców zagranicznych. Szacowany udział kosztów zakupu produktów zza granicy wynosił 70% ogólnej sumy kosztów zakupu produktów. Istnieje zatem ryzyko, że zmiany kursów walutowych będą miały wpływ na ponoszone przez Spółkę koszty, a w efekcie realizowane marże czy zyski generowane z działalności. Jak podkreśla Zarząd Spółki podejmowane są działania na rzecz neutralizacji opisywanego ryzyka poprzez zawieranie umów handlowych zawierających postanowienia przenoszące ryzyko zmiany kursów walut na klienta. Ponadto w ostatnich latach spada udział zakupów produktów zza granicy. Stało się tak przede wszystkim w wyniku większej współpracy z firmą OLYMP&OLIMP.





## **Ryzyko utraty kluczowych pracowników i związane z pozyskiwaniem wykwalifikowanej kadry**

Spółka opiera swoją podstawową działalność na wiedzy oraz doświadczeniu zespołu zarządzającego, przedstawicieli handlowych oraz personelu odpowiedzialnego za szkolenia związane z oferowanymi produktami i programami treningowymi.

Rezygnacja z pełnienia powierzonych funkcji przez wskazane wyżej osoby jest czynnikiem ryzyka, którego materializacja mogłaby okresowo zagrozić możliwości kontynuacji działalności Spółki w niezmienionej postaci, spowodować wzrost kosztów jej funkcjonowania lub spadek przychodów, a w konsekwencji doprowadzić do pogorszenia jej wyników finansowych oraz perspektyw rozwoju. Istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie pozyskać w krótkim czasie osób o odpowiednich kwalifikacjach, wiedzy i doświadczeniu mogących wypełnić zaistniałe luki kadrowe. Może się to wiązać z pogorszeniem wyników finansowych Spółki oraz jej perspektyw rozwoju.

Wskazane ryzyko jest ograniczane z uwagi na kapitałowe zaangażowanie Członków Zarządu w Spółkę, a w przypadku pozostałych pracowników poprzez oferowanie konkurencyjnych warunków rozwoju kariery i wynagrodzenia.

## **Ryzyko związane z rozwojem branży**

Branża Fitness w Polsce, w porównaniu do rynku zachodnioeuropejskiego, ciągle jeszcze znajduje się we wczesnej fazie rozwoju. Zarząd Spółki do najważniejszych czynników wpływających na rozwój branży zalicza zmieniające się spojrzenie społeczeństwa na rynek (nie tylko pod kątem siłowni), popularyzację zdrowego trybu życia i aktywności ruchowej, a także wzrost otyłości wśród Polaków. Warto podkreślić, że rozwój branży Fitness uzależniony jest w dużej mierze od dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych, co bezpośrednio wpływa na popyt na usługi klubów Fitness, a pośrednio na oferowane przez Spółkę produkty i usługi. Istnieje ryzyko, że branża Fitness nie będzie rozwijała się w kolejnych latach z zakładaną dynamiką, co może wiązać się z pogorszeniem wyników finansowych Spółki oraz jej perspektyw rozwoju. Z drugiej strony przy znacznym przyspieszeniu rozwoju branży istnieje ryzyko niedostosowania oferty Jednostki do rosnącego zapotrzebowania na świadczone usługi oraz zmian zachodzących w sektorze. Zarząd Spółki zaznacza, że minimalizuje powyższe ryzyko na bieżąco monitorując rynek i prowadząc własne analizy otoczenia.

## **Ryzyko związane z utrzymaniem odpowiedniej jakości produktów**

Dynamiczny rozwój branży Fitness, a także wzrost świadomości i wymagań klientów korzystających z usług Fitness klubów i innych obiektów podobnego typu sprawia, że Spółka zmuszony jest do zapewnienia wysokiej i powtarzalnej jakości oferowanych produktów i usług.

W celu ograniczenia wpływu opisywanego czynnika ryzyka na bieżącą działalność, Spółka podejmuje działania mające na celu staranne dobieranie kontrahentów. W obszarze sprzętu Spółka współpracuje z jednym z największych na świecie producentów – firmą Star Trac®, którego jest w Polsce wyłącznym dystrybutorem. Systematycznie zwiększana jest także Jednostka na bieżąco śledzi także nowości w branży oraz wprowadza własne pomysły

w oparciu o długoletnie doświadczenie. Ponadto strategia Spółki zakłada podejmowanie dalszych działań mających na celu rozwój i dbałość o najwyższą jakość oferowanych produktów i usług.

### **Ryzyko związane awariami sprzętu**

Jednym z głównych obszarów działalności Spółki jest dystrybucja profesjonalnego sprzętu do kompleksowego wyposażenia siłowni i klubów Fitness. Istnieje ryzyko, że niektóre z urządzeń, które zostaną sprzedane przez Spółkę, ulegną awarii lub z innych technicznych powodów zostaną czasowo wyłączone z eksploatacji.

Powyższe ryzyko jest minimalizowane m.in. poprzez oferowanie sprzętu wysokiej jakości amerykańskiego producenta sprzętu Fitness – firmy Star Trac®. Ponadto Spółka rozwija także dział serwisowy i zapewnia dostępność w magazynach niezbędnych zapasów części zamiennych, tak aby naprawa mogła zostać dokonana w terminie do 72 godzin od zgłoszenia.

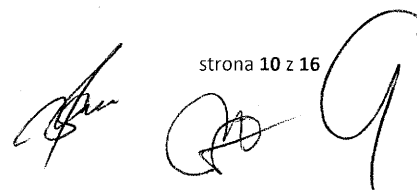
### **Ryzyko związane z prowadzonym serwisem maszyn i urządzeń**

Istotnym czynnikiem wpływającym na postrzeganie i kreowanie wizerunku Spółki w branży jest zapewnienie odpowiedniego serwisu oferowanego sprzętu. Zgodnie z przyjętą przez Jednostkę polityką, Star Fitness S.A. dokłada wszelkich starań, aby wszelkie awarie dokonane zostały w okresie 72 godzin od zgłoszenia. W przypadku bardziej skomplikowanych awarii ostateczny termin na naprawę wynosi 10 dni. W celu jak najszybszego dokonania naprawy Spółka zapewnia dostępność w magazynach niezbędnych zapasów części zamiennych oraz posiada możliwość zamówienia odpowiednich elementów z magazynów zlokalizowanych w Wielkiej Brytanii. Spółka może pochwalić się wskaźnikiem usuwania usterek podczas pierwszej wizyty serwisanta na poziomie ponad 90%.

### **Ryzyko związane z głównym dostawcą**

Obecnie głównym dostawcą Spółki jest firma Star Trac®, której Star Fitness S.A. jest wyłącznym dystrybutorem w Polsce. W 2015 r. sprzedaż sprzętu marki Star Trac® stanowiła około 50% przychodów Spółki. Ponadto Spółka współpracuje z wieloma innymi dostawcami sprzętu oraz systemów, tak aby dostosowywać swoją ofertę do wymagań stawianych przez rynek. Zgodnie z praktyką rynkową w przypadku umów na dostawę sprzętu zastrzegana jest wyłączność dystrybucji na terenie danego kraju, a zwyczajowo przyjęty okres ich obowiązywania wynosi 2 lata. Zarząd Spółki zaznacza, że powiązania producentów sprzętu z dystrybutorami należą do trwałych, a ryzyko ewentualnego zerwania lub nieprzedłużenia umowy jest niewielkie.

Zarząd Jednostki podkreśla, że z uwagi na znaczący udział produktów Star Trac® w osiągniętych przez nią wynikach finansowych, ewentualne zaprzestanie współpracy może w przyszłości skutkować krótkotrwałym spadkiem osiągniętych przychodów ze sprzedaży, jednakże nie powinno mieć to znaczącego wpływu na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. Ponadto cały czas prowadzone są działania mające na celu dywersyfikację portfela dostawców, a także wdrażane są procedury handlowe mające na celu utrzymanie



długofalowej współpracy z partnerami biznesowymi, opierające się przede wszystkim na zaufaniu i poszanowaniu interesów każdej ze stron.

Zarząd przewiduje, iż pomimo wartościowego wzrostu sprzedaży udział marki Star Trac® w przychodach Spółki będzie malał. Stanie się tak w wyniku wzrostu udziału własnej produkcji sprzętu fitness.

### **Ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymaniem klientów**

Branża w której działa Spółka charakteryzuje się z reguły brakiem trwałych powiązań między kontrahentami. Wymiana sprzętu w klubach Fitness czy innych tego typu obiektach to proces, który powtarza się w znaczących odstępach czasu. Jednostka dzięki bogatej ofercie usług dodatkowych nie ogranicza się jedynie do wyposażenia klubów w sprzęt, ale pomaga także w organizacji przedsięwzięcia, koordynacji działalności obiektu oraz zapewnia obsługę serwisową sprzętu. Ponadto Spółka stale rozwija ofertę systemów treningowych, co uzupełnia i stanowi o kompleksowości usług oferowanych przez Star Fitness S.A. Zarząd Spółki zaznacza, że koncentruje się na budowaniu kompleksowej oferty opartej o wysokiej jakości sprzęt i usługi, co pozwala na budowanie wizerunku solidnego i zaufanego kontrahenta, a dzięki temu pozyskiwanie nowych i utrzymywanie dotychczasowych klientów.

### **Ryzyko związane z powstawaniem i rozwojem kolejnych produktów**

Dynamiczny rozwój branży fitness w Polsce i rosnące wymagania ze strony członków klubów sprawiają, że Spółka musi cały czas monitorować rynek w celu budowania oferty jak najlepiej odpowiadającej zapotrzebowaniu potencjalnych klientów oraz panującym trendom. Istnieje ryzyko, że decyzja o tworzeniu, rozwoju czy promocji danego produktu zostanie podjęta w oparciu o błędne przesłanki i nie trafi w aktualne potrzeby rynkowe. Ponadto nie można wykluczyć sytuacji, gdy w okresie tworzenia lub modernizacji produktu dany segment rynku zostanie opanowany przez konkurencyjne podmioty.

### **Ryzyko utraty płynności**

Spółka jest narażona na ryzyko związane z niewypłacalnością lub nieterminowym realizowaniem należności przez kontrahentów. Istnieje ryzyko, że znaczący wzrost wartości niespłaconych należności może skutkować pogorszeniem się stanu płynności finansowej i obniżeniem sprawności działania na rynku. W przypadku wydłużenia terminów spływu należności koniecznością może stać się znalezienie nowych źródeł finansowania krótkoterminowego, aby móc utrzymać poziom płynności pozwalający na pokrycie bieżących wydatków związanych z prowadzoną działalnością.

Zarząd Spółki zaznacza, że w przypadku trudności w pozyskaniu dodatkowego źródła finansowania lub jego niekorzystnych warunków rozwój działalności może ulec ograniczeniu, a wyniki finansowe pogorszeniu.

### **Ryzyko związane z importem sprzętu i akcesoriów**

Działalność Spółki opiera się w znacznym stopniu na sprzedaży importowanych towarów produkowanych przez podmioty zagraniczne. Istnieje ryzyko zmniejszenia się dostępności

sprowadzanego asortymentu oraz opóźnień w ich realizacji. Może to spowodować czasowe ograniczenie oferty Spółki, a także wzrost cen nabywanych przez Jednostkę produktów, prowadząc do wzrostu kosztów jego działalności. Sytuacja taka mogłaby skutkować brakiem możliwości dystrybucji towarów na rynku krajowym, a zarazem obniżyć realizowany oraz zakładany poziom przychodów ze sprzedaży oraz wyniki finansowe Spółki.

Spółka nie ma bezpośredniego wpływu na dostępność towarów importowanych oraz terminowość realizacji zamówień zagranicznych. Aby ograniczyć to ryzyko Jednostka korzysta z usług sprawdzonych dostawców, a także monitoruje ofertę alternatywnych producentów i dystrybutorów. Zarząd spółki podkreśla ponadto, że stale monitoruje zapasy magazynowe i sytuację kontrahentów. Ryzyko związane z importem sprzętu i akcesoriów zostanie znacząco zmniejszone dzięki rozpoczęciu własnej produkcji.

### **Ryzyko aktualizacji wartości zapasów**

Specyfika działalności prowadzonej przez Spółkę wiąże się niewątpliwie z utrzymywaniem pewnego optymalnego poziomu zapasów, co zapewnia ciągłość sprzedaży i procesu produkcji. Istnieje ryzyko, że przy niskiej rotacji lub braku rotacji części posiadanych w magazynie towarów niezbędne będzie dokonanie odpisów aktualizujących ich wartość, co przy dużej skali zjawiska mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Jednostki.

Spółka prowadzi działania mające na celu minimalizację powyższego ryzyka, m.in. dzięki analizie wiekowania zapasów i możliwości ich sprzedaży.

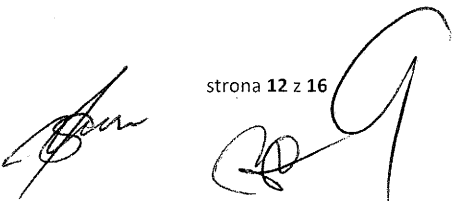
### **Ryzyko związane z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi za wady fizyczne i jakość dostarczonych produktów**

Istnieje ryzyko, że w przypadku stwierdzenia wad produktów lub ich nieodpowiedniej jakości, wobec Spółki mogą być podnoszone roszczenia związane z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi oraz gwarancji jakości. Zakres potencjalnych roszczeń z tytułu rękojmi i gwarancji regulują przepisy Kodeksu Cywilnego i innych obowiązujących przepisów prawa.

Spółka oferując swoje produkty i systemy jest świadomy ponoszenia ewentualnej odpowiedzialności z tytułu rękojmi za jakość i ukryte wady fizyczne. Zarząd Star Fitness S.A. zaznacza, że współpracuje z zaufanymi i solidnymi dostawcami, a ponadto kładzie duży nacisk na kontrolę jakości oferowanych produktów, co ogranicza poziom powyższego ryzyka. W dotychczasowej działalności Spółki roszczenia związane z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi za wady fizyczne i jakość towarów dotyczyły znikomej części sprzedanych produktów. Niemniej jednak Spółka posiada ubezpieczenie odpowiedzialności za wprowadzenie na rynek wadliwych wyrobów.

### **Ryzyko związane z wpływem większościowego akcjonariusza na Spółkę**

Na dzień sporządzania niniejszego Dokumentu Informacyjnego główni akcjonariusze, Pan Sebastian Gazda i Pan Szymon Kolasiński posiadają łącznie 88 % akcji Spółki Star Fitness S.A.

  
strona 12 z 16

Wpływ większościowych akcjonariuszy na działalność Spółki jest więc znacznie większy niż pozostałych akcjonariuszy co rodzi ryzyko, że pozostali akcjonariusze nie będą w stanie wpływać na sposób zarządzania i funkcjonowania Spółki.

**Ryzyko związane z niewywiązaniem się z wymogów stawianych przez Ministerstwo Gospodarki dla podmiotów działających w specjalnych strefach ekonomicznych.**




Star Fitness ma obowiązek zgodnie z zezwoleniem nr 235 z dnia 19 grudnia 2013 r. na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie ŁSSE obowiązek spełnienia dwóch warunków prowadzenia działalności gospodarczej na terenie strefy:

-poniesienie na terenie strefy wydatków inwestycyjnych, w rozumieniu § 6 ust. 1 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 10 grudnia 2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych w wysokości co najmniej 8.000.000,00 zł w terminie do dnia 31 grudnia 2018 roku.

-zatrudnienia przy prowadzeniu działalności gospodarczej na terenie strefy w związku z realizacją nowej inwestycji, po dniu uzyskaniu zezwolenia co najmniej 20 nowych pracowników w terminie do dnia 31 grudnia 2018 roku oraz utrzymanie na terenie Strefy zatrudnienia na poziomie co najmniej 30 pracowników w terminie do dnia 31 grudnia 2021 roku.

W przypadku niespełnienia powyższych warunków Jednostka nie będzie mogła skorzystać z ulg w podatku dochodowym przysługującej jej z tytułu lokalizacji w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Poniesienie wyżej wymienionych nakładów stanowi podstawę do przyznania i wykorzystania pomocy publicznej w formie ulgi w podatku dochodowym w wysokości 70% nakładów, co stanowi kwotę 5,6 mln zł dla planowanych przez Star Fitness S.A. nakładów do 31.12.2018 roku oraz kwotę 8,4 mln zł dla nakładów planowanych do 31.12.2020 r.

Pierwszy z warunków prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej został przez Spółkę spełniony.

## 8. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

### Analiza Wskaźnikowa

#### a) Wskaźniki rentowności

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Zyskowność sprzedaży	zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży	max	2%	7,3%	4,20%
Rentowność sprzedaży brutto	zysk brutto/przychody netto ze sprzedaży	max	-0,3%	4,0%	3,70%
Rentowność sprzedaży netto	zysk netto/przychody netto ze sprzedaży	max	-0,4%	2,9%	2,50%
Rentowność kapitału własnego	zysk netto/kapitał własny bez wyniku finansowego bieżącego roku	max	-1,09%	10,70%	17,87%
Rentowność aktywów	zysk netto/aktywa ogółem	max	-0,20%	1,90%	3,00%

#### b) Wskaźniki sprawność wykorzystania zasobów

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Wskaźnik rotacji majątku	przychody netto ze sprzedaży/aktywa ogółem	max	0,56	0,66	1,2
Wskaźnik obrotu rzeczowych aktywów trwałych	przychody netto ze sprzedaży/aktywa trwałe	max	1,05	1,41	2,9
Wskaźnik rotacji należności w dniach	(należności z tytułu dostaw i usług/przychody ze sprzedaży)*360	min	233	244	91
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	(zapasy/koszty działalności operacyjnej)*360	min	26	25	50
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	(zobowiązania z tytułu dostaw i usług/koszty własne sprzedaży)*360	min	94	158	27

### c) Wskaźniki finansowe działalności

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Współczynnik zadłużenia	kapitał obcy/kapitały ogółem	0,3 - 0,5	0,8	0,8	0,8
Pokrycie zadłużenia kapitałem własnym	kapitał własny/zobowiązania wraz z rezerwami	>1	0,2	0,2	0,3
Stopień pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	kapitał własny/aktywa trwałe	>1	0,3	0,4	0,5
Trwałość struktury finansowania	kapitał własny/pasywa ogółem	max	0,2	0,2	0,2

### d) Wskaźniki płynności finansowej

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Wskaźnik płynności szybkiej	(inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe)/zobowiązania krótkoterminowe	0,8 - 1,2	0,8	1,0	0,7
Wskaźnik płynności bieżącej	(aktywa obrotowe - krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe)/zobowiązania krótkoterminowe	1,5 - 2,0	0,9	1,1	1,1
Pokrycie zobowiązań należnościami	należności handlowe/zobowiązania handlowe	>1	2,6	1,7	3,6
Kapitał obrotowy netto (w tys. zł)	aktywa obrotowe – zobowiązania bieżące	-	- 1663	1 979	686
Udział kapitału pracującego w całości aktywów	kapitał obrotowy/aktywa ogółem	max	-4,8%	7,2%	8,40%

## 9. Oddziały (zakłady) jednostki

W okresie sprawozdawczym Spółka nie posiadała oddziałów (zakładów).

## 10. Instrumenty finansowe

W roku obrotowym od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r. Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

### 11. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne

Prowadzona przez Spółkę działalność nie wywiera negatywnego wpływu na środowisko naturalne.

### 12. Zatrudnienie

Na dzień 31.12.2015 r. w Spółce zatrudnionych było 19 osób.

### 13. Dodatkowe wyjaśnienia do kwot wykazanych w sprawozdaniu finansowym

Nie dotyczy

### 14. Informacje dodatkowe

W roku 2015 Star Fitness S.A. nie wypłacała dywidendy.

*Małgorzata  
Kuczyńska*  
*Gymna* *Kuczyńska*  
Zarząd Spółki *Małgorzata*

**Star Fitness S.A.**

ul. B. Krzywoustego 72, 61-144 Poznań  
KRS 0000396009  
NIP 527-25-28-120, Regon 140786153  
KS

Poznań, dnia 30 czerwca 2016 r.