



GRUPA KAPITAŁOWA OEX

Sprawozdanie z działalności za
okres od 1 stycznia 2019 r. do
31 grudnia 2019 r.

WARSZAWA, 29 KWIEŃNIA 2020 ROKU

SPIS TREŚCI

| | |
|---|----|
| 1. Informacje o Emitencie; | 3 |
| 2. Zasady sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego; | 3 |
| 3. Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji grupy kapitałowej emitenta wraz z podaniem ich przyczyn; | 3 |
| 4. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym; | 4 |
| Przychody i wyniki segmentów operacyjnych | 9 |
| 5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem; | 12 |
| 6. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym; | 12 |
| 7. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta; | 16 |
| 8. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach; | 18 |
| 9. Ocenę czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik; | 20 |
| 10. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej; | 23 |
| 11. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa emitent jest na nie narażona; | 24 |
| 12. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom; | 34 |
| 13. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju grupy kapitałowej emitenta; | 35 |
| 14. Wskazanie istotnych postępowań sądowych, arbitrażowych i administracyjnych; | 35 |
| 15. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji; | 36 |
| 16. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania; | 36 |
| 17. Informacje o transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym; | 37 |
| 18. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności; | 37 |
| 19. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności; | 38 |
| 20. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta; | 38 |
| 21. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności; ... | 39 |
| 22. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok; ... | 39 |
| 23. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności; ... | 39 |
| 24. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową; ... | 39 |
| 25. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie; ... | 39 |
| 26. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale emitenta; ... | 40 |
| 27. Określenie łącznej liczby wszystkich akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta; ... | 40 |
| 28. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy; ... | 40 |
| 29. Informacje o nabyciu akcji własnych, w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej ze wskazaniem, jaka część kapitału zakładowego reprezentują, cenę nabycia oraz cenę sprzedaży w przypadku ich zbycia; ... | 40 |
| 30. Informacje o najważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju; ... | 41 |
| 31. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych; ... | 41 |
| 32. Informacje o umowie emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych; ... | 41 |
| 33. Informacje na temat prowadzonej polityki w zakresie działalności sponsoringowej, charytatywnej lub innej o zbliżonym charakterze; ... | 41 |
| 34. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych | 41 |
| 35. Oświadczenia zarządu i zatwierdzenie do publikacji | 42 |

1. Informacje o Emitencie;

| | |
|------------------------------|---|
| Nazwa: | OEX |
| Forma prawna: | Spółka Akcyjna |
| Siedziba: | 02-797 Warszawa, ul. Klimczaka 1 |
| Organ prowadzący rejestrowy: | Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego |
| Numer statystyczny REGON: | 630822208 |

2. Zasady sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego;

Zasady dotyczące sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały opisane w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2019 rok, w części „Podstawa sporządzenia oraz zasady rachunkowości”.

3. Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji grupy kapitałowej emitenta wraz z podaniem ich przyczyn;

Grupę Kapitałową OEX tworzą spółka dominująca OEX S.A. (Emitent) oraz podmioty zależne oraz podmiot współzależny i stowarzyszony, przedstawione w poniższych tabelach:

• SPÓŁKI ZALEŻNE

| SPÓŁKI ZALEŻNE OEX SA | | | |
|---------------------------------|------------------------------------|---|--|
| Nazwa Spółki | Siedziba | % posiadanych udziałów/akcji bezpośrednio | % posiadanych udziałów/akcji pośrednio |
| Tell Sp. z o.o. | ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań | 100 | |
| Europhone Sp. z o.o. | ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań | 100 | |
| PTI Sp. z o. o. | ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań | 100 | |
| OEX Cursor S.A. | ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa | 100 | |
| Merservice Sp. z o.o. | ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa | 100 | |
| Pro People Sp. z o.o. | ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa | 100 | |
| OEX E-Business Sp. z o.o. | ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa | 100 | |
| Divante Sp. z o.o. | ul. Dmowskiego 17, 50-203 Wrocław | 51,03 | |
| Voice Contact Center Sp. z o.o. | ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa | 100 | |
| OEX 24 Sp. z o. o. | ul. Klimczaka 1, 02-797 Warszawa | 100 | |

• SPÓŁKA STOWARZYSZONA

| SPÓŁKI STOWARZYSZONE | | | |
|----------------------|----------------------------------|---|--|
| Nazwa Spółki | Siedziba | % posiadanych udziałów/akcji bezpośrednio | % posiadanych udziałów/akcji pośrednio |
| Face and Look S.A. | ul. Klimczaka 1, 02-797 Warszawa | | 31 |

• SPÓŁKA WSPÓŁZALEŻNA

| SPÓŁKI WSPÓŁZALEŻNE | | | |
|---------------------|----------------------------------|---|--|
| Nazwa Spółki | Siedziba | % posiadanych udziałów/akcji bezpośrednio | % posiadanych udziałów/akcji pośrednio |
| 4Shops Sp. z o.o. | ul. Klimczaka 1, 02-797 Warszawa | 0 | 50 |

W skład Grupy wchodzi także Spółka Connex Sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Poznaniu. Spółka nie prowadzi działalności oraz nie podlega konsolidacji. Na udziały w tej spółce OEX S.A. utworzyła odpis w wysokości 100% wartości.

Wszystkie jednostki zależne Grupy Kapitałowej OEX S.A. wykazane powyżej podlegają konsolidacji metodą pełną. Spółka współzależna 4Shops Sp. z o.o. oraz spółka stowarzyszona Face and Look S.A. z siedzibą w Warszawie podlegają konsolidacji metodą praw własności.

Zbycie akcji Spółki ArchiDoc S.A.

Do dnia 17 października 2019 roku w skład Grupy OEX wchodziły także spółki ArchiDoc S.A. oraz ArchiDoc MED. Sp. z o.o. z siedzibą Chorzowie. Grupa posiadała 100% akcji i udziałów tych spółek.

Dnia 17 października 2019 roku, OEX S.A. podpisała z Offsite Archive Storage & Integrated Services Ltd. z siedzibą w Dublinie umowy dotyczące sprzedaży 4 250 000 akcji w kapitale zakładowym ArchiDoc S.A., stanowiących 100% jej kapitału zakładowego. Szczegółowe informacje na temat transakcji sprzedaży akcji ArchiDoc S.A. oraz wpływu sprzedaży na wynik Grupy OEX za 2019 znajdują się w notcie nr 20 Skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2019.

4. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym;

Grupa Kapitałowa OEX wyodrębnia 4 segmenty operacyjne:

- Segment Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej
- Segment Wsparcia sprzedaży
- Segment E-biznes
- Segment BPO

Segment Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej

Segment Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej obejmuje kompleksowe usługi związane z prowadzeniem sprzedaży produktów i usług klienta w sieci punktów detalicznych, a w szczególności tworzenie i zarządzanie sieciami punktów sprzedaży detalicznej oraz zarządzanie sprzedażą i siłami sprzedaży. Grupa OEX koncentruje się na prowadzeniu sieci dystrybucji usług telefonii komórkowej, przy czym doświadczenie i unikalne kompetencje w budowaniu sieci sprzedaży możliwe są do wykorzystania w innych branżach działających w oparciu o zbliżony model dystrybucji. Obecnie Grupa OEX jest dostawcą tych usług dla trzech operatorów sieci komórkowych w Polsce – Orange, T-Mobile i Plus. Sprzedaż usług sieci T-Mobile realizowana jest przez Spółkę Europhone Sp. z o. o., sprzedaż usług sieci PLUS realizowana jest przez Spółkę PTI Sp. z o. o., natomiast sprzedaż usług Orange jest przez Tell Sp. z o.o. Swoją pozycję Grupa osiągnęła poprzez systematyczne i konsekwentne zwiększanie liczby własnych salonów sprzedaży oraz przejścia mniejszych operatorów salonów.

Wielkość sieci sprzedaży segmentu Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej

| LICZBA SKLEPÓW WG STANU NA DZIEŃ BILANSOWY | | | | |
|--|--------------------|--------------------|-------------------|--------------|
| | stan na 31.12.2019 | stan na 31.12.2018 | zmiana r/r w szt. | r/r w % |
| sklepy sieci Orange | 180 | 189 | -9 | 95,2% |
| sklepy sieci T-Mobile | 93 | 97 | -4 | 95,9% |
| sklepy sieci Plus | 66 | 68 | -2 | 97,1% |
| Razem sklepy | 339 | 354 | -15 | 95,8% |

| ŚREDNIA LICZBA SKLEPÓW W ROKU OBROTOWYM | | | | |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------|---------------|
| | średnia w okresie 01.01-31.12.2019 | średnia w okresie 01.01-31.12.2018 | zmiana r/r w szt. | r/r w % |
| sklepy sieci Orange | 183,0 | 157,0 | 26 | 116,6% |
| sklepy sieci T-Mobile | 96,0 | 98,0 | -2 | 98,0% |
| sklepy sieci Plus | 66,0 | 68,0 | -2 | 97,1% |
| Razem sklepy | 345,0 | 322,0 | 22 | 107,1% |

Wolumeny i rozbięcie przychodów segmentu Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej

| ROZBIĘCIE PRZYCHODÓW | | | |
|---|------------------|------------------|----------------|
| | 01.01-31.12.2019 | 01.01-30.12.2018 | zmiana r/r w % |
| Przychody za sprzedaż usług telekomunikacyjnych | 132 898 | 121 893 | 109,0% |
| Zestawy i doładowania pre-paid | 5 780 | 8 676 | 66,6% |
| Telefony abonamentowe | 41 725 | 66 595 | 62,7% |
| Pozostałe przychody | 10 158 | 11 856 | 85,7% |
| Razem | 190 561 | 209 019 | 91,2% |

| WOLUMENY SPRZEDANYCH USŁUG | | | |
|----------------------------|------------------|------------------|----------------|
| | 01.01-31.12.2019 | 01.01-31.12.2018 | zmiana r/r w % |
| Aktywacje post-paid | 910 885 | 784 559 | 116,1% |
| Aktywacje pre-paid | 151 541 | 187 162 | 91,0% |
| Razem | 1 062 426 | 971 721 | 109,3% |

Segment Wsparcia sprzedaży

Operacje w ramach tego segmentu realizują Spółki OEX Cursor S.A., Merservice Sp. z o.o. oraz Pro People Sp. z o.o. Usługi świadczone przez spółki w ramach prowadzonej działalności wspierają sprzedaż produktów i usług klientów oraz wpływają na poprawę dystrybucji numerycznej. Usługi obejmują również działania mające na celu budowanie i wzrost lojalności konsumentów względem promowanych marek. Usługi realizowane są głównie w modelu outsourcingowym, który polega na przejęciu od klientów procesów wsparcia sprzedaży w całości lub w części. Współpraca obejmuje projektowanie procesów, przygotowanie procedur i instrukcji działania, dostosowanie systemów IT do wymagań projektów. Realizacja usług zawiera też zapewnienie zasobów ludzkich (zespołów handlowców lub doradców sprzedaży), a także zapewnienie narzędzi pracy (flota samochodowa i systemy informatyczne). Współpraca może obejmować zarządzanie zespołem, jak również całymi procesami sprzedażowo-marketingowymi klienta i wiązać wysokość wynagrodzenia za świadczoną usługę z realizacją odpowiedniego poziomu założonych celów (KPI). Działania w terenie realizowane są w modelach dedykowanym (zespół pracuje tylko na rzecz zleceniodawcy) oraz współdzielonym (zespół realizuje zlecenia dla kilku do kilkunastu klientów równocześnie).

Podstawowe usługi oferowane klientom w ramach tego segmentu to:

- outsourcing przedstawicieli handlowych
- merchandising
- badania ekspozycji i dostępności towarów oraz standardów komunikacji
- usługi promocji produktów
- usługi zarządzania zasobami ludzkimi

Outsourcing przedstawicieli handlowych polega na zapewnieniu terenowego zespołu przedstawicieli handlowych, wyposażeniu we wszystkie narzędzia pracy oraz nadzór nad jego prawidłowym funkcjonowaniem. Zadaniem zespołu

jest w zależności od realizowanego projektu pozyskanie nowych lub obsługa dotychczasowych odbiorców towarów i usług klienta. Usługa outsourcingu przedstawicieli handlowych jest kierowana do całego rynku (handel nowoczesny, tradycyjny, specjalistyczny). Działalność prowadzona jest w oparciu o standardy ISO 9001:2008.

Merchandising polega na obsłudze ekspozycji towarów w sieciach handlowych przez stacjonarne zespoły, a także obsłudze punktów sprzedaży detalicznej przez zespoły mobilne (wyposażone w środki transportu). Usługa realizowana jest z wykorzystaniem narzędzi informatycznych. Praca odbywa się w standardach zgodnych z ISO 9001:2008.

Badania ekspozycji i dostępności towarów oraz standardów komunikacji z konsumentem są uzupełnieniem oferty merchandisingowej. Badania realizowane są w formie audytów prowadzonych w sieciach sprzedaży oraz punktach sprzedaży detalicznej. Ich celem jest pozyskanie informacji z rynku, weryfikacja realizacji ustaleń pomiędzy punktem sprzedaży a producentem oraz kontrola efektywności struktur handlowych klienta. Elementem uzupełniającym proces jest budowa i aktualizacje baz danych. Proces pozyskania danych odbywa się z wykorzystaniem narzędzi informatycznych gwarantujących jakość i wiarygodność zebranego materiału. Oferta obejmuje również analizy i prezentacje danych.

Usługi promocji produktów to działania związane z bezpośrednim kontaktem z konsumentem. Obejmują one projekty związane z oferowaniem producentom zespołów określanych jako „doradcy klienta”, którzy w punktach sprzedaży handlu nowoczesnego lub tradycyjnego oraz sieciach handlowych stymulują sprzedaż poprzez udzielanie dodatkowych informacji o produkcie, oferowanie możliwości jego wypróbowania, czy też realizują indywidualne zamówienia konsumentów. Działania te są wzmacniane przez organizowanie programów konsumenckich typu loterie lub konkursy.

Usługi HR - w ramach tego segmentu świadczone są również usługi zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacyjne oraz leasing pracowniczy, które są przedmiotem działalności Spółki Pro People Sp. z o.o.

Segment E-biznes

W ramach segmentu E-biznes realizowane są usługi dedykowane sektorowi eCommerce, obejmujące obszary technologii, marketingu oraz fulfillment. W skład segmentu wchodzi działalność Divante Sp. z o.o. (obszar związany z IT dedykowanym dla eCommerce), a także operacje logistyczne oraz usługi procesowania zakupów wykonywane w spółce OEX E-Business Sp. z o.o. W skład segmentu wchodzi także zawiązana w listopadzie 2018 roku Spółka OEX24 Sp. z o.o. Spółka została powołana w celu realizacji procesów wsparcia nowoczesnego handlu na rynku krajowym i międzynarodowym, łączenia sprzedających i kupujących za pośrednictwem technologii. Spółka zarządza platformą eCommerce B2B – uniwersalnym narzędziem, które wspiera producentów i dystrybutorów w digitalizacji sprzedaży. Umożliwia i systematyzuje sprzedaż do klientów, zapewniając jednocześnie dostęp producentom towarów oraz dystrybutorom do nowych kontrahentów na rynku wewnętrznym i zewnętrznym. Dostarcza również szeroki zakres usług wspierających sprzedaż.

Usługi dla eCommerce świadczone przez spółki wchodzące w skład segmentu E-biznes to kompleksowe rozwiązania dla firm prowadzących sprzedaż on-line lub prowadzących sprzedaż off-line i planujących rozpocząć sprzedaż on-line w obszarach B2B oraz B2C. Ich realizacja może przebiegać w modelu End to End i obejmować strategiczne doradztwo w prowadzeniu handlu internetowego, konstruowanie planów biznesowych, projektowanie i tworzenie platform eCommerce, w oparciu o różne technologie, dostosowanie działań e-marketingowych i generowania ruchu, optymalizację użyteczności platform (UX – user experience), a także obsługę logistyczną e-sprzedaży wraz z magazynowaniem, pakowaniem, dostarczaniem i fiskalizacją zamówień oraz obsługą zwrotów. Usługi są oferowane wraz z kompleksową obsługą klienta podczas procesu sprzedaży oraz obsługą posprzedażową. Mogą być świadczone również jako indywidualne komponenty z całego łańcucha.

Fulfillment to logistyka polegająca na magazynowaniu produktów do sprzedaży, materiałów marketingowych i nagród w programach lojalnościowych oraz na realizacji zamówień złożonych na platformach eCommerce, polegającej na przygotowaniu produktów do wysyłki na zlecenie klienta lub konsumenta oraz ich dostawę za pośrednictwem odpowiednio dobranych firm kurierskich pod wskazany adres.. W ramach usługi oferowane są warsztaty i konsultacje z zakresu optymalnego zarządzania procesami, budowa i udostępnianie zintegrowanych z systemami klientów rozwiązań

informatycznych do zarządzania oraz zamawiania produktów i materiałów. W ramach obsługi logistycznej programów lojalnościowych i konsumenckich spółka OEX E-Business odpowiada za strategię projektu, jak i stronę taktyczną - dobór produktów i nagród, negocjacje z dostawcami, gromadzenie danych osobowych, personalizację nagród i komunikacji, dystrybucję i rozliczenia fiskalne.

Usługi w zakresie procesowania zakupów produktów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży, materiałów marketingowych i opakowań oraz te związane z wyszukiwaniem i realizacją zakupów produktów do programów lojalnościowych i optymalizacją zakupów dla klientów w sektorze B2B polegają na analizie rynku, rekomendacji kryteriów wyboru przy zakupie produktów, optymalizacji kosztów zakupu oraz obsłudze logistycznej i administracyjnej procesu. W przypadkach zamówień realizowanych na rynkach zagranicznych, usługi obejmują analizę potencjału dostawcy, weryfikację jakości surowców (spełnienie norm, atesty standardów jakościowych produktów, m.in. FDA, CE, EN 71), nadzór nad wykonaniem prototypów oraz zabezpieczenie powtarzalności partii produktów.

OEX E-Business Sp. z o.o. zarządza rozbudowaną infrastrukturą magazynową o powierzchni blisko 44.000 m² i pojemności 71.000 miejsc paletowych w oparciu o WMS (warehouse management system). Powtarzalność jakości operacji jest zapewniana przez ISO 9001:2008.

Segment BPO

Do dnia 17 października 2019r. w skład tego segmentu wchodziły spółki Archidoc S.A., Archidoc Med Sp. z o.o. oraz Voice Contact Center Sp. z o.o. W związku z transakcją sprzedaży 100% akcji Archidoc S.A. oraz jej spółki zależnej Archidoc Med Sp. z o.o. od dnia 18 października 2019r. zakres działalności segmentu obejmuje wyłącznie usługi świadczone przez Voice Contact Center Sp. z o.o. Począwszy od roku 2020 Emitent planuje zaprzestać wyodrębniania Segmentu BPO, przy czym na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie podjęto decyzji o nowym podziale segmentowym.

Do dnia sprzedaży 100% akcji Archidoc S.A. spółka ta realizowała w ramach segmentu BPO usługi takie jak rejestrowanie, porządkowanie i procesowanie dokumentów. Efektem były dane dostępne w systemach klientów, skany dokumentów, kopie maili oraz nagrania rozmów w elektronicznym archiwum a także przechowywanie oryginałów dokumentów. Centralne archiwum papierowe, zlokalizowane w Chorzowie, było zarządzane w oparciu o własny, autorski system INDO. Usługi, które świadczone były przez Spółkę to między innymi:

1. Archiwizacja tradycyjna, skanowanie, digitalizacja oraz archiwizacja elektroniczną, które polegały na szybkim przetwarzaniu dokumentów papierowych na elektroniczne w oparciu o własne rozwiązania informatyczne ArchiDoc S.A., zapewniające ograniczenie ryzyka utraty ważnych danych, gwarantujące sprawny dostęp zarówno do oryginałów, cyfrowych kopii jak i danych w nich zawartych.
2. Elektroniczny obieg dokumentów, czyli usługa mająca na celu automatyzację, optymalizację i usprawnienie procesów obsługi dokumentów, a także uporządkowanie procedur i zapewnienie kontroli obiegu dokumentów. Usługa obejmowała analizę potrzeb klienta, budowanie dedykowanych rozwiązań, ich wdrożenie oraz świadczenie usług serwisowych. W ramach projektów wykonywane były takie zadania jak digitalizacja dokumentów wpływających do kancelarii czy realizacja procesów związanych ze ścieżką akceptacyjną. Elektroniczny obieg dokumentów najczęściej wdrażany był w procesach związanych z przepływem zleceń, reklamacji i faktur, które wymagają terminowego rozpatrzenia.
3. Obsługa procesów biznesowych. Oferta tych usług była spersonalizowana pod potrzeby konkretnych branż w tym: banków i ubezpieczycieli, firm telekomunikacyjnych, firm energetycznych i świadczących usługi dla ludności, administracji publicznej oraz dużych przedsiębiorstw funkcjonujących w modelu b2c. W ramach usługi klient mógł powierzyć wykonawcy całość procesów back-office, które były realizowane w lokalizacji wskazanej przez klienta lub własnej, na własnym systemie informatycznym INDO oraz własnej infrastrukturze.

Projekty realizowane w ramach obsługi procesów biznesowych to między innymi:

- dla firm ubezpieczeniowych - wsparcie rejestracji szkód, w tym rejestracja zdarzeń i pomoc w nagłych wypadkach, prowadzenie infolinii, obsługa dokumentacji i prowadzenie kancelarii;

- dla instytucji finansowych i firm z sektora publicznego – digitalizacja, prowadzenie kancelarii, archiwizacja, tworzenie i zarządzanie archiwami cyfrowymi.

Usługi zarządzania dokumentami i back office realizowane były w nowoczesnych centrach operacyjnych zlokalizowanych w Chorzowie i w Warszawie lub w lokalizacjach wskazanych przez klientów, albo w modelu mieszanym. Dane gromadzone były w dwóch wzajemnie niezależnych data center zarządzanych przez ArchiDoc S.A.

Spółka Voice Contact Center Sp. z o.o. dostarcza rozwiązania w obszarze customer experience. Może zaoferować kompleksowe wsparcie procesów biznesowych związanych z komunikacją z klientami, od ich pozyskania poprzez obsługę, rozwój współpracy oraz utrzymanie, a także może wspierać działania backoffice. Realizuje usługi obejmujące obsługę wszystkich kanałów kontaktu z klientem. Obejmują one obsługę połączeń telefonicznych sms, e-mail, chat, social media, video, voicebot, a także korespondencję tradycyjną. Główne usługi oferowane przez Spółkę to: prowadzenie kompleksowych i wielokanałowych biur obsługi klienta, obsługa procesów backoffice, badania CATI, wsparcie sprzedaży.

Projekty realizowane w ramach obsługi klienta to między innymi:

- dla firm handlowych i dystrybucyjnych ze szczególnym uwzględnieniem eCommerce i FMCG – infolinia produktowa i usługowa, helpdesk dla użytkowników/klientów systemów i aplikacji, obsługa i rozpatrywanie reklamacji z logistyką rekompensacyjną, sprzedaż produktów i usług, lojalizacja klientów, generowanie leadów, działania backoffice, np. związane z opisami produktów i tworzenie baz wiedzy, badania CATI i inne;
- dla firm medycznych – umawianie i potwierdzanie wizyt, dosprzedaż usług komercyjnych, wsparcie diagnostyki zdalnej;
- dla firm z sektora finansowego – obsługa klienta np. infolinia dla klienta masowego banku, wsparcie sprzedaży poprzez dosprzedaż produktów i lojalizację klientów np. firmy pożyczkowej, badania CATI dla banków;
- dla firm z sektora ubezpieczeniowego – rejestracja i obsługa szkód, wsparcie assistance, helpdesk dla użytkowników systemów ubezpieczyciela, infolinia produktowa, badania CATI, umawianie spotkań dla agentów, projekty backoffice wspierające operacyjną działalność ubezpieczyciela i sieci sprzedaży.

Spółka świadczy usługi dla większości sektorów biznesowych. Poza wymienionymi powyżej m.in. także dla przedstawicieli branż: motoryzacyjnej, paliwowej, wydawniczej, turystycznej, deweloperskiej.

Usługi świadczone są w nowoczesnych centrach operacyjnych w Warszawie, Łodzi i Lublinie, które dysponują ponad 700 profesjonalnymi stanowiskami contact center.

Przychody i wyniki segmentów operacyjnych

| PRZYCHODY I WYNIKI SEGMENTÓW OPERACYJNYCH | | | | | | | |
|--|--|--------------------|--------------|---------------|----------------|---------------|--|
| | Zarządzanie sieciami punktów sprzedaży | Wsparcie Sprzedaży | E-biznes | BPO* | Nie przypisane | Ogółem* | |
| ZA OKRES OD 01.01 DO 31.12.2019 ROKU | | | | | | | |
| Przychody od klientów zewnętrznych | 190 524 | 190 303 | 171 942 | 77 911 | | 630 680 | |
| Przychody ze sprzedaży między segmentami | 37 | 1 128 | 2 396 | 61 | 5 379 | 9 001 | |
| Przychody ogółem | 190 561 | 191 431 | 174 338 | 77 972 | 5 379 | 639 681 | |
| Wynik operacyjny segmentu | 18 034 | - 3 514 | - 821 | 6 912 | - 4 843 | 15 768 | |
| EBITDA | 30 784 | - 592 | 8 952 | 12 969 | - 4 283 | 47 830 | |
| Amortyzacja | 12 750 | 2 922 | 9 773 | 6 056 | 560 | 32 061 | |
| Przychody finansowe | | | | | | 806 | |
| Koszty finansowe | | | | | | 11 636 | |
| Zysk ze sprzedaży akcji i udziałów | | | | | | 24 565 | |
| Udział w zysku (stracie) jednostek wycenianych metodą praw własności (+/-) | | | | | | - 134 | |
| Zysk brutto | | | | | | 29 369 | |
| Podatek dochodowy | | | | | | 7 402 | |
| Zysk netto | | | | | | 21 967 | |
| ZA OKRES OD 01.01 DO 31.12.2018 ROKU | | | | | | | |
| Przychody od klientów zewnętrznych | 208 992 | 160 097 | 166 143 | 73 472 | 42 | 608 747 | |
| Przychody ze sprzedaży między segmentami | 27 | 2 463 | 2 903 | 90 | 6 175 | 11 658 | |
| Przychody ogółem | 209 019 | 162 560 | 169 047 | 73 562 | 6 217 | 620 405 | |
| Wynik operacyjny segmentu | 16 702 | 3 737 | 5 983 | 6 643 | - 5 336 | 27 730 | |
| EBITDA | 18 867 | 5 808 | 8 122 | 8 606 | - 5 113 | 36 292 | |
| Amortyzacja | 2 165 | 2 071 | 2 139 | 1 963 | 223 | 8 562 | |
| Przychody finansowe | | | | | | 310 | |
| Koszty finansowe | | | | | | 6 999 | |
| Zysk brutto | | | | | | 21 045 | |
| Podatek dochodowy | | | | | | 4 758 | |
| Zysk netto | | | | | | 16 287 | |

* bez wyłączenia ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. do działalności przeznaczonej do sprzedaży (Zarząd Grupy analizował wyniki segmentów bez uwzględnienia sprzedaży udziałów/akcji)

W celu zapewnienia porównywalności prezentowanych danych, poniżej zaprezentowano wyniki segmentów działalności Grupy OEX za rok 2019 bez uwzględnienia wpływu MSSF 16.

| | Zarządzanie sieciami sprzedaży | Wsparcie Sprzedaży | E-biznes | BPO* | Nie przypisane | Ogółem* |
|---|--------------------------------|--------------------|--------------|--------------|----------------|---------------|
| ZA OKRES OD 01.01 DO 31.12.2019 ROKU | | | | | | |
| Wynik operacyjny z wyłączeniem wpływu MSSF 16 | 17 243 | - 3 581 | - 1 919 | 6 819 | - 4 855 | 13 707 |
| EBITDA z wyłączeniem wpływu MSSF 16 | 19 720 | - 1 165 | 1 539 | 8 665 | - 4 603 | 24 156 |

* bez wyłączenia ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. do działalności przeznaczony do sprzedaży

W związku z tym, że ArchiDoc S.A. był w latach 2018 i 2019 kluczową spółką definiującą segment BPO nota segmentowa zaprezentowana została bez wyłączenia ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. do działalności przeznaczonych do sprzedaży. Wyniki ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. ujęte w nocie za rok 2019 dotyczą okresu od 01.01.2019 do 17.10.2019, tj. do dnia sprzedaży akcji ArchiDoc S.A. Wpływ ww. spółek na wyniki segmentu do dnia transakcji prezentuje poniższa tabela:

| ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. łącznie | 1-3Q 2018 | 1-3Q 2019 | zm. w zł | 4Q 2018 | 4Q 2019 | zm. w zł |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|
| Przychody ogółem | 36 810 | 49 308 | 12 497 | 15 245 | 3 826 | -11 419 |
| Wynik operacyjny | 3 282 | 4 642 | 1 360 | 1 473 | 533 | -941 |
| EBITDA | 4 367 | 5 812 | 1 446 | 1 791 | 661 | -1 130 |

Analiza porównawcza wyników poszczególnych segmentów jest dodatkowo utrudniona z uwagi na istotne koszty jednorazowe, które odnotowano w spółkach OEX Cursor S.A. oraz OEX E-Business, należące odpowiednio do segmentów Wsparcia sprzedaży i E-Biznes. W odniesieniu do segmentu E-Biznes analizę dodatkowo utrudnia zupełnie odmienny charakter zmian w zakresie wyników finansowych spółek OEX E-Business oraz Divante (także wchodzi w skład segmentu). W odróżnieniu od spółki OEX E-Business spółka Divante osiągnęła bardzo dobre wyniki finansowe przy bardzo istotnych wzrostach na każdym poziomie, przede wszystkim dzięki współpracy z klientami międzynarodowymi, w tym także dzięki autorskim produktom. Skróceniowo wyniki te prezentuje poniższa tabela (wyniki z wyłączeniem części wpływu MSSF16 - w odniesieniu do umów najmu lokali) :

| Divante – wybrane dane finansowe | 2018 | 2019 | zm. w zł | zm. w % |
|---|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Przychody ogółem | 27 573 | 41 743 | 14 170 | 51,4% |
| Wynik operacyjny | 2 555 | 5 675 | 3 120 | 122,1% |
| EBITDA | 3 300 | 6 849 | 3 549 | 107,6% |
| Koszty finansowe | 280 | 602 | 321 | 114,6% |
| Zysk / strata przed opodatkowaniem | 2 275 | 5 073 | 2 799 | 123,1% |

Szczegółowe omówienie wyników spółki OEX E-Business znajduje się w p. 9.

W skład segmentu wchodzi dodatkowo spółka OEX24 powołana w listopadzie 2018 roku, celem realizacji procesów wsparcia nowoczesnego handlu krajowego i międzynarodowego oraz łączenia sprzedających i kupujących za pośrednictwem technologii. Spółka zarządza platformą eCommerce B2B, która wspiera producentów i dystrybutorów w digitalizacji kanałów sprzedaży. Umożliwia i ułatwia sprzedaż międzynarodową, zapewniając dostęp do klientów na wybranych rynkach. Dostarcza również szeroki zakres usług wspierających sprzedaż, między innymi e-marketing. Spółka jest nadal w początkowej fazie rozwoju i stanowi inwestycję własną Grupy w nowe obszary rynku eCommerce. Skrócone wyniki finansowe spółki prezentuje poniższa tabela:

| OEX24 – wybrane dane finansowe | 2018 | 2019 |
|--------------------------------|-----------|-------------|
| Przychody ogółem | 1 524 | 23 280 |
| Wynik operacyjny | 30 | -715 |
| EBITDA | 30 | -529 |

Mając powyższe informacje na względzie, zysk EBITDA segmentu E-biznes po wyłączeniu odpisów i kosztów jednorazowych oraz po wyłączeniu części wpływu MSSF16 - w odniesieniu do umów najmu lokali i magazynów wyniósł w 2019 roku 7 300 tys. PLN i był niższy o 10,1% w stosunku do EBITDA z roku 2018.

Segment Wsparcia sprzedaży, na wyniki którego dominujący wpływ ma spółka OEX Cursor, po wyłączeniu odpisów i kosztów jednorazowych szczegółowo zaprezentowanych w p. 9 oraz po wyłączeniu części wpływu MSSF16 - w odniesieniu do umów najmu lokali osiągnął w 2019 roku zysk EBITDA o wartości 5 969 tys. PLN – tj. o 2,8% wyższy niż w roku 2018.

Segment Zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej osiągnął w 2019 rekordowe wyniki. Nieznaczny spadek przychodów ogółem spowodowany był głównie przez zmiany w systemie rozliczania sprzedaży sprzętu telekomunikacyjnego, neutralne dla wyników (szerzej o tym mowa jest w opisie zasad rachunkowości sprawozdania finansowego Grupy). Na najważniejszej linii przychodowej, którą są prowizje z tytułu sprzedaży usług telekomunikacyjnych segment odnotował wzrost o 9% r/r. Warto także podkreślić, że spółki segmentu przekroczyły w 2019 roku 1 milion transakcji sprzedaży usług – najwięcej w swojej wieloletniej historii.

5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem;

Głównym rynkiem zbytu dla Grupy jest obszar Polski, przy czym rośnie udział sprzedaży zagranicznej.

Jedynym kontrahentem, którego udział w obrotach Grupy w 2019 r. przekroczył 10% jest Orange Polska S.A. Żadna ze spółek Grupy Kapitałowej nie jest w formalny sposób powiązana z Orange Polska S.A.

6. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym;

a. Omówienie głównych pozycji rachunku zysków i strat Grupy Kapitałowej

W związku ze zbyciem w czwartym kwartale 2019 akcji spółki ArchiDoc S.A. wyniki ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. zostały wyłączone z działalności kontynuowanej i są wykazywane w działalności zaniechanej i przeznaczony do sprzedaży. Dla uzyskania porównywalności dokonano odpowiedniego przekształcenia danych za rok 2018.

Przychody Grupy wyniosły w 2019 roku 577 464 tys. PLN i były wyższe o 3,7% niż przychody osiągnięte w analogicznym okresie roku ubiegłego. Zastosowanie MSSF 16 miało marginalny wpływ na przychody – po jego wyłączeniu, zmiana przychodów r/r wyniosła 4,2%. Stosunkowo istotny wpływ na poziom przychodów miała natomiast zmiana systemu rozliczeń z Orange Polska S.A., opisana szczegółowo w dodatkowych informacjach do skonsolidowanego sprawozdania finansowego w punkcie dotyczącym opisu zasad rachunkowości odnośnie rozpoznawania przychodów ze sprzedaży usług w segmencie zarządzana sieciami punktów sprzedaży, polegająca na zastąpieniu obrotu towarowego telefonami komórkowymi systemem powierzenia. Po wyłączeniu wpływu spadku bezmarżowych przychodów z tytułu sprzedaży telefonów komórkowych oraz wpływu zastosowania MSSF 16, Grupa odnotowała wzrost przychodów r/r na poziomie 9,6%.

Zysk z działalności operacyjnej wyniósł w 2019 roku 10 299 tys. PLN i był o 54,1% niższy niż osiągnięty w 2018 roku. Zastosowanie MSSF 16 wpłynęło dodatnio na zysk operacyjny, powodując jego podwyższenie o kwotę 2 171 tys. PLN. Po wyłączeniu tego wpływu, zysk z działalności operacyjnej wyniósł 8 127 tys. PLN, a zmiana r/r wyniosła -63,8%. Istotny wpływ na tak znaczący spadek miały czynniki jednorazowe wskazane w p. 9. Po wyeliminowaniu wpływu tych czynników oraz wpływu MSSF 16, zysk operacyjny wyniósł 21 022 tys. PLN a spadek r/r 6,4%.

W wyniku zmian w systemie rozliczeń z Orange Polska S.A., o których mowa wyżej Grupa nie generowała w 2019 roku przychodów z tytułu prowizji za obsługę sprzedaży ratalnej i odpowiadających im kosztów finansowych w segmencie Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej. Zmiana ta była neutralna dla zysku brutto Grupy, ale skutkowałą obniżeniem zysku operacyjnego r/r. (wpływ na zysk operacyjny w 2018 wyniósł z tego tytułu 1 337 tys. PLN). Po wyłączeniu wpływu tego czynnika na zysk operacyjny w 2018 roku oraz wpływu zastosowania MSSF 16 w 2019 roku,

Grupa odnotowała spadek zysku operacyjnego r/r o 61,5%. Po wyeliminowaniu wpływu czynników jednorazowych wskazanych w p. 9, spadek tak wyliczonego zysku operacyjnego r/r to 0,5%.

Zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł w 2019 roku 38 261 tys. PLN i był o 29,2% wyższy w porównaniu z rokiem ubiegłym. Zastosowanie MSSF 16 miało istotny, dodatni wpływ na EBITDA, w wyniku znaczącego wzrostu kwoty amortyzacji z tego tytułu. Wpływ zastosowania MSSF 16 na EBITDA wyniósł 20 981 tys. PLN. Po wyłączeniu tego wpływu zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł 17 208 tys. PLN, a zmiana r/r wyniosła -41,7%. Istotny wpływ na znaczący spadek EBITDA r/r miały czynniki jednorazowe wskazane w p. 9. Po wyeliminowaniu wpływu tych czynników oraz wpływu MSSF 16 zysk EBITDA wyniósł 30 175 tys. PLN i wykazał r/r wzrost o 1,9%.

Zmiany w systemie rozliczeń z Orange Polska S.A., wskazane przy wyjaśnieniach dotyczących zysku operacyjnego miały analogiczny wpływ również na poziom EBITDA. Po wyłączeniu wpływu tego czynnika na wyniki 2018 roku oraz wpływu zastosowania MSSF 16 w 2019 roku, Grupa odnotowała spadek zysku EBITDA o 38,9%. Dodatkowo, po wyeliminowaniu wpływu czynników jednorazowych wskazanych w p. 9 EBITDA wykazała wzrost r/r o 6,7%.

Koszty finansowe wyniosły w 2019 roku 11 322 tys. PLN i były wyższe o 66,1% od kosztów finansowych poniesionych w 2018 roku. Zastosowanie MSSF 16 wpłynęło istotnie na zwiększenie kosztów finansowych - o kwotę 4 867 tys. PLN. Po wyłączeniu tego wpływu, koszty finansowe wyniosły 6 455 tys. PLN, co stanowi spadek r/r o 5,3%. W wyniku wskazanych wyżej zmian w systemie rozliczeń z Orange Polska S.A. w 2019 roku nie wystąpiły koszty wynikające z opłat z tytułu obsługi sprzedaży ratalnej na rzecz Orange Polska S.A. Z kolei w 2018 roku wyniosły one 1 337 tys. PLN, z łącznej kwoty 6 817 tys. PLN. Wyłączając wpływ opłat z tytułu obsługi sprzedaży ratalnej w 2018 roku oraz wpływ zastosowania MSSF 16 w 2019 roku, koszty finansowe Grupy wzrosły r/r o kwotę 975 tys. PLN, to jest o 17,8%.

Zysk przed opodatkowaniem wyniósł w 2019 roku 24 203 tys. PLN i był wyższy niż osiągnięty w roku ubiegłym o 51,8%. Zastosowanie MSSF 16 wpłynęło na obniżenie zysku przed opodatkowaniem o kwotę 2 275 tys. PLN. Po wyłączeniu tego wpływu, zysk przed opodatkowaniem wyniósł 26 478 tys. PLN, co stanowi wzrost r/r o 66,1%. Istotny, zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na zysk przed opodatkowaniem miały czynniki jednorazowe wskazane w p. 8 oraz 9. Po wyeliminowaniu wpływu tych czynników oraz wpływu MSSF 16 zysk przed opodatkowaniem wyniósł 14 808 tys. PLN i był niższy o 7,1% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Zmiany w systemie rozliczeń z Orange Polska S.A., o których mowa wyżej nie miały wpływu na zysk przed opodatkowaniem zarówno w roku 2019, jak i 2018.

Zysk netto z działalności kontynuowanej wyniósł w 2019 roku 17 598 tys. PLN i był wyższy r/r o 46,3%. Zastosowanie MSSF 16 wpłynęło na obniżenie zysku netto o kwotę 1 889 tys. PLN. Po wyłączeniu tego wpływu, zysk netto wyniósł 19 497 tys. PLN, co stanowi wzrost r/r o 62,1%. Analogicznie jak w przypadku zysku przed opodatkowaniem, zdarzenia jednorazowe miały zarówno istotny pozytywny, jak i negatywny wpływ na poziom osiągniętego w 2019 roku zysku netto. Po wyeliminowaniu wpływu tych czynników oraz wpływu MSSF 16 zysk po opodatkowaniu wyniósł 9 824 tys. PLN i był niższy o 18,3% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Zysk netto z działalności przeznaczanej do sprzedaży reprezentujący skonsolidowany zysk netto spółek ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. miał istotny pozytywny wpływ na zysk netto Grupy i wyniósł dla lat 2019 i 2018 odpowiednio 4 369 tys. PLN i 4 255 tys. PLN. Po wyeliminowaniu wpływu MSSF 16 w 2019 roku zysk netto z działalności przeznaczanej do sprzedaży wyniósł 4 570 tys. PLN. Należy zauważyć, że dane dotyczące roku 2019 obejmują okres od 01.01.2019 do 17.10.2019 (do dnia transakcji sprzedaży), a więc niemal o 2,5 miesiąca krótszy niż rok ubiegły.

Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego (OEX S.A.) wyniósł w 2019 roku 20 200 tys. PLN i był wyższy r/r o 30,0%. Zastosowanie MSSF 16 wpłynęło na obniżenie zysku netto przypadającego akcjonariuszom podmiotu dominującego o kwotę 2 118 tys. PLN. Po wyłączeniu tego wpływu, zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego wyniósł 22 318 tys. PLN, co stanowi wzrost r/r o 43,7%.

Analogicznie jak w przypadku zysku netto z działalności kontynuowanej, zdarzenia jednorazowe miały zarówno istotny pozytywny, jak i negatywny wpływ na poziom osiągniętego w 2019 roku zysku netto przypadającego akcjonariuszom podmiotu dominującego. Dodatkowo należy zwrócić uwagę na znaczny procentowy wzrost zysku netto przypadający

udziałom nie dającym kontroli, odzwierciedlający znaczący wzrost wyników spółki Divante Sp. z o.o., w której Grupa posiada 51,03% udziałów.

Rachunek zysków i strat Grupy Kapitałowej

| | 01.01-31.12.2019 Z uwzględnieniem MSSF 16 | 01.01-31.12.2019 Bez uwzględnienia MSSF 16 | 01.01-31.12.2019 Wpływ MSSF 16 | 01.01-31.12.2018 (przekształcone) |
|--|---|--|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Przychody ze sprzedaży | 577 464 | 580 052 | -2 588 | 556 845 |
| Koszty działalności | 563 219 | 567 962 | -4 743 | 532 184 |
| Pozostałe przychody operacyjne | 5 081 | 5 065 | 16 | 4 273 |
| Pozostałe koszty operacyjne | 9 027 | 9 027 | | 6 473 |
| Zysk z działalności operacyjnej | 10 299 | 8 127 | 2 171 | 22 461 |
| EBITDA | 38 261 | 17 280 | 20 981 | 29 622 |
| Przychody finansowe | 795 | 375 | 420 | 297 |
| Koszty finansowe | 11 322 | 6 455 | 4 867 | 6 817 |
| Zysk ze sprzedaży akcji i udziałów | 24 565 | 24 565 | | |
| Udział w zysku (stracie) jednostek wycenianych metodą praw własności (+/-) | -134 | -134 | | 3 |
| Zysk przed opodatkowaniem | 24 203 | 26 478 | -2 275 | 15 944 |
| Podatek dochodowy | 6 605 | 6 981 | -376 | 3 913 |
| Zysk netto z działalności kontynuowanej | 17 598 | 19 497 | -1 899 | 12 031 |
| Działalność zaniechana i przeznaczona do sprzedaży | | | | |
| Zysk netto z działalności przeznaczonej do sprzedaży | 4 369 | 4 570 | -201 | 4 255 |
| Zysk netto przypadający: | 21 967 | 24 067 | -2 101 | 16 287 |
| - akcjonariuszom Jednostki dominującej | 20 200 | 22 318 | -2 118 | 15 535 |
| - udziałom niedającym kontroli | 1 767 | 1 749 | 18 | 752 |

Podstawowe wskaźniki rentowności – na podstawie danych raportowanych

| | 01.01-31.12.2019 Z uwzględnieniem MSSF 16 | 01.01-31.12.2019 Bez uwzględnienia MSSF 16 | 01.01-31.12.2018 |
|----------------------------------|---|--|------------------|
| Stopa EBITDA | 6,6% | 3,0% | 5,3% |
| Stopa zysku operacyjnego | 1,8% | 1,4% | 4,0% |
| Stopa zysku przed opodatkowaniem | 4,2% | 4,6% | 2,9% |

Podstawowe wskaźniki rentowności – na podstawie danych znormalizowanych*

| | 01.01-31.12.2019 Z uwzględnieniem MSSF 16 | 01.01-31.12.2019 Bez uwzględnienia MSSF 16 | 01.01-31.12.2018 |
|----------------------------------|---|--|------------------|
| Stopa EBITDA | 8,9% | 5,2% | 5,1% |
| Stopa zysku operacyjnego | 4,0% | 3,6% | 3,8% |
| Stopa zysku przed opodatkowaniem | 2,2% | 2,6% | 2,9% |

*- z wyłączeniem czynników jednorazowych wskazanych w p. 8 i 9 w roku 2019 oraz z wyłączeniu wpływu obsługi sprzedaży ratalnej w roku 2018

b. Omówienie głównych pozycji rachunku przepływów Grupy Kapitałowej

Z uwagi na fakt, iż w rachunku zysków i strat Grupy dane za okres 01.01-31.12.2019 oraz 01.01-31.12.2018 uwzględniają prezentację ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. jako działalności przeznaczonej do sprzedaży, natomiast rachunek przepływów pieniężnych nie przewiduje takiej formy prezentacji, analiza przepływów nastęrcza pewnych trudności z uwagi na nieporównywalność danych wynikowych w obu rachunkach. Dodatkową trudność interpretacyjną stanowi wpływ zastosowania standardu MSSF 16 w części dotyczącej umów najmu lokali. Po wyłączeniu tego wpływu przepływy z działalności operacyjnej wyniosły 48 236 tys. PLN, w tym 34 535 tys. PLN stanowiła pozytywna zmiana w kapitale obrotowym. Dodatni poziom przepływów z działalności inwestycyjnej wynika z osiągniętych wpływów ze sprzedaży

akcji ArchiDoc. S.A. Najbardziej istotnymi pozycjami przepływów z działalności finansowej po wyłączeniu wpływu MSSF 16 w części dotyczącej umów najmu lokali są zmniejszenie poziomu kredytów i innych instrumentów dłużnych, zapłacone odsetki oraz wydatek na skup akcji własnych. W sumie wydatki te pochłonęły 69 986 tys. PLN.

| | Nota | 01.01-31.12.2019* | 01.01-31.12.2018* |
|--|------|-------------------|-------------------|
| PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ | | | |
| Zysk przed opodatkowaniem | | 29 369 | 21 045 |
| Korekty | 22 | | |
| Amortyzacja i odpisy aktualizujące aktywa trwałe | | 6 471 | 8 562 |
| Amortyzacja aktywa z tytułu prawa do użytkowania – lokale i magazyny (MSSF 16) | | 21 680 | |
| Amortyzacja aktywa z tytułu prawa do użytkowania – pozostałe składniki aktywów trwałych (MSSF 16) | | 3 911 | |
| Zysk ze sprzedaży GK ArchiDoc | | - 26 202 | |
| (Zysk) strata ze sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych | | 273 | 39 |
| (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych | | 776 | |
| Koszty odsetek | | 9 437 | 4 474 |
| Przychody z odsetek i dywidend | | - 496 | |
| Inne korekty | | 90 | - 28 |
| Korekty razem | | 15 940 | 13 047 |
| Zmiana stanu zapasów | | 4 690 | 14 153 |
| Zmiana stanu należności | | 22 683 | - 15 280 |
| Zmiana stanu zobowiązań | | 982 | - 12 637 |
| Zmiana stanu rezerw i rozliczeń międzyokresowych | | 6 180 | - 2 224 |
| Zmiany w kapitale obrotowym | | 34 535 | - 15 988 |
| Zapłacony podatek dochodowy | | - 8 953 | - 5 402 |
| Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej | | 70 891 | 12 702 |
| PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ | | | |
| Wydatki na nabycie aktywów trwałych | | - 8 731 | - 6 859 |
| Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych | | 438 | 1 017 |
| Wydatki netto na nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek | | | - 34 733 |
| Wpływy netto ze sprzedaży GK ArchiDoc pomniejszone o środki pieniężne tej Grupy | | 59 648 | |
| Otrzymane spłaty pożyczek udzielonych | | 245 | 1 654 |
| Pożyczki udzielone | | - 406 | - 1 813 |
| Wydatki na nabycie pozostałych aktywów finansowych | | - 500 | - 281 |
| Otrzymane odsetki | | 473 | 5 |
| Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | | 51 167 | - 41 010 |
| PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ | | | |
| Wpływy z tytułu emisji akcji | | | 18 725 |
| Koszty emisji akcji | | | - 461 |
| Wykup dłużnych papierów wartościowych | | | - 20 000 |
| Skup akcji własnych | | - 8 000 | |
| Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek | | 6 960 | 81 605 |
| Spłaty kredytów i pożyczek | | - 55 261 | - 32 337 |
| Spłata zobowiązań związanych z prawami do użytkowania – lokale i magazyny (MSSF 16) | | - 20 901 | |
| Spłata zobowiązań związanych z prawami do użytkowania – pozostałe składniki aktywów trwałych (MSSF 16) | | - 5 459 | - 4 718 |
| Wpływy z tytułu spłaty należności leasingowych (MSSF 16) | | 2 306 | |
| Odsetki zapłacone | | - 9 312 | - 4 702 |
| Wpływy z tytułu faktoringu | | 41 991 | 40 604 |
| Spłata zobowiązań z tytułu faktoringu | | - 44 137 | - 34 250 |
| Zapłacone/otrzymane prowizje od kredytów | | - 139 | - 1 025 |
| Dywidendy wypłacone udziałowcom niekontrolującym | | - 979 | |
| Pozostałe korekty | | 22 | |
| Przepływy netto z działalności finansowej | | - 92 909 | 43 441 |
| Przepływy pieniężne netto razem | | 29 149 | 15 133 |

| | | | |
|--|--|---------------|---------------|
| Zmiana netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów | | 29 149 | 15 133 |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu | | 26 580 | 11 447 |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu | | 55 729 | 26 580 |

* dane prezentowane za okres 01.01-31.12.2019 oraz 01.01-31.12.2018 nie uwzględniają prezentacji ArchiDoc S.A. i ArchiDoc MED Sp. z o.o. jako działalności przeznaczonej do sprzedaży

7. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta;

W prezentowanym bilansie wartość sumy bilansowej kształtowała się na poziomie 384 233 tys. PLN i była o 8,2% wyższa niż wartość z roku poprzedniego. W aktywach udział aktywów trwałych i aktywów obrotowych wyniósł odpowiednio 53,2% i 46,8% (2018: 49,2% i 50,8%). Nastąpiły przy tym istotne zmiany w strukturze aktywów.

Aktywa trwałe wzrosły r/r o 17%, przy czym głównie z powodu zastosowania standardu MSSF 16. Ponad 36% aktywów trwałych stanowią aktywa wynikające z zastosowania standardu MSSF 16 w samej tylko części odnoszącej się do umów najmu lokali dając w sumie wartość 73 690 tys. PLN. Zmniejszeniu z kolei uległa wartość firmy – o ponad 31% do kwoty 80 019 tys. PLN. Zmiana ta wynika ze sprzedaży akcji spółki ArchiDoc S.A. i przypisanej do niej wartości firmy w kwocie 36 526 tys. PLN. Wymienione wyżej pozycje stanowią w bilansie na 31.12.2019 łącznie ponad 75% aktywów trwałych i ponad 40% łączny aktywów Grupy.

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem spadł z 50,8 % w 2018 do 46,8% w 2019 roku, przy czym w ujęciu wartościowym aktywa obrotowe pozostały na prawie nie zmienionym poziomie. Wyraźnie natomiast zmieniła się ich struktura. Zapasy spadły o ponad 54%, należności handlowe o ponad 18%, a krótkoterminowe rozliczenia okresowe o 51%. Łącznie te trzy pozycje majątku obrotowego spadły r/r o 22%, w sumie o 33 866 tys. PLN. Do tak znacznego spadku przyczyniły się zarówno spadek naturalny wynikający z rotacji, ale także odpisy dokonane przez spółki Grupy, omówione szerzej w p. 9. W roku 2019 istotnie wzrosła wartość środków pieniężnych – o 109,7%, do kwoty 55 729 tys. PLN i to pomimo wydatkowania 8 000 tys. PLN na skup akcji własnych. Istotnym czynnikiem tak znacznego stanu środków były wpływy ze sprzedaży akcji ArchiDoc S.A., w wyniku której do Grupy wpłynęły środki o wartości 23 417 tys. PLN. Środki pieniężne na 31.12. 2019 stanowią 31% aktywów obrotowych. Aktywa obrotowe przewyższają o 24,4% zobowiązania krótkoterminowe. W ocenie Zarządu Grupa posiada bardzo dobrą sytuację w zakresie płynności.

W ramach aktywów obrotowych w roku 2019 wystąpiła także wartość 2 447 tys. PLN wynikająca z zastosowania standardu MSSF 16 w odniesieniu od umów podnajmu lokali. Łączna zatem wartość aktywów rozpoznanych w ramach standardu MSSF 16 w aktywach ogółem wyniosła na 31.12.2019 roku 76 137 tys. PLN.

W pasywach proporcje kapitału własnego i zobowiązań wyniosły odpowiednio 41,5% i 58,5% (2018: 40,4% i 59,6 %). Wartość kapitałów własnych wzrosła ze 143 496 tys. PLN do 156 412 tys. PLN w 2019 roku, co stanowiło wzrost wartości o 9,0% rok do roku i to pomimo obniżenia wartości kapitałów w związku z przeprowadzonym skupem akcji własnych.

Wzrosła wartość zobowiązań z 211 597 tys. PLN do 227 821 tys. PLN w 2019 roku – wzrost wartości o 7,7%, przy czym analogicznie jak w przypadku aktywów, kluczowym czynnikiem wzrostu była wartość zobowiązań rozpoznanych na podstawie standardu MSSF 16 w odniesieniu do umów najmu lokali. Łącznie tworzyły one wartość 79 633 tys. PLN, co stanowiło niemal 35% łącznych zobowiązań Grupy. Pozostałe zobowiązania finansowe (odsetkowe) w stosunku do banków i instytucji finansowych wyniosły na 31.12.2019 łącznie 54 242 tys. PLN wobec 106 194 tys. PLN na 31.12.2018, co stanowiło spadek o 48,9%. W tym zadłużenie długoterminowe zmniejszyło się o 78% do 11 971 tys. PLN z 54 475 tys. PLN, a zadłużenie krótkoterminowe zmniejszyło się o 18,3% do 42 271 tys. PLN z 51 719 tys. PLN. Najważniejszym powodem tak znacznego spadku poziomu zadłużenia była sprzedaż akcji ArchiDoc S.A., z której część wpływów w kwocie 38 084 tys. PLN została przekazana na spłatę kredytu zaciągniętego na zakup ww. akcji.

Bilans Grupy Kapitałowej

| | 31.12.2019 | 31.12.2018 (przekształcone) | 2019/2018 |
|---|----------------|--------------------------------|----------------|
| AKTYWA | | | |
| AKTYWA TRWAŁE | | | |
| Wartość firmy | 80 019 | 116 545 | 68,66% |
| Wartości niematerialne | 16 280 | 16 764 | 97,11% |
| Rzeczowe aktywa trwałe | 9 293 | 25 413 | 36,57% |
| Aktywo z tytułu prawa do użytkowania - lokale i magazyny (MSSF 16) | 68 682 | | |
| Aktywo z tytułu prawa do użytkowania - pozostałe składniki aktywów trwałych (MSSF 16) | 10 252 | | |
| Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych | 400 | 34 | 1 176,47% |
| Inwestycje w pozostałych jednostkach | 500 | 500 | 100% |
| Należności z tytułu najmu i leasingu (MSSF 16) | 5 008 | | |
| Należności i pożyczki | 926 | 1 285 | 72,06% |
| Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe | 6 149 | 8 780 | 70,03% |
| Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | 7 093 | 5 492 | 129,15% |
| Aktywa trwałe | 204 602 | 174 813 | 117,04% |
| AKTYWA OBROTOWE | | | |
| Zapasy | 3 939 | 8 629 | 45,65% |
| Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności | 111 969 | 137 099 | 81,67% |
| Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego | 1 542 | 33 | 4 672,73% |
| Pożyczki | 133 | 21 | 633,33% |
| Należności z tytułu najmu i leasingu (MSSF 16) | 2 447 | | |
| Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe | 3 872 | 7 918 | 49,90% |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 55 729 | 26 580 | 209,67% |
| Aktywa obrotowe | 179 631 | 180 280 | 99,64% |
| Aktywa razem | 384 233 | 355 093 | 108,21% |
| KAPITAŁ WŁASNY | | | |
| Kapitał własny | | | |
| Kapitał własny przypadający akcjonariuszom Jednostki dominującej: | | | |
| Kapitał podstawowy | 1 598 | 1 598 | 100% |
| Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej | 63 004 | 63 004 | 100% |
| Kapitał rezerwowi na skup akcji własnych | 8 300 | | |
| Akcje własne (-) | - 8 072 | | |
| Pozostałe kapitały | 4 847 | 1 459 | 332,21% |
| Zyski zatrzymane: | 83 472 | 74 960 | 111,36% |
| - zysk z lat ubiegłych | 63 272 | 59 425 | 106,47% |
| - zysk netto przypadający akcjonariuszom Jednostki dominującej | 20 200 | 15 535 | 130,03% |
| Kapitał własny przypadający akcjonariuszom Jednostki dominującej | 153 149 | 141 021 | 108,60% |
| Udziały niedające kontroli | 3 263 | 2 475 | 131,84% |
| Kapitał własny | 156 412 | 143 496 | 109,00% |
| ZOBOWIĄZANIA | | | |
| ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE | | | |
| Kredyty, pożyczki | 6 958 | 48 248 | 14,42% |
| Zobowiązania związane z prawami do użytkowania – lokale i magazyny (MSSF 16) | 59 742 | | |
| Zobowiązania związane z prawami do użytkowania - pozostałe składniki aktywów trwałych (MSSF 16) | 5 013 | 6 227 | 80,50% |
| Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | 11 517 | 10 383 | 110,92% |
| Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych | 111 | 121 | 91,74% |
| Pozostałe rezerwy długoterminowe | | 31 | |
| Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe | 28 | 4 192 | 0,67% |
| Zobowiązania długoterminowe | 83 369 | 69 202 | 120,47% |
| ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE | | | |
| Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania | 65 457 | 75 959 | 86,17% |
| Zobowiązania z tytułu faktoringu | 9 169 | 11 312 | 81,06% |

| | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|
| Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego | 2 273 | 1 734 | 131,08% |
| Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne | 29 682 | 36 850 | 80,55% |
| Zobowiązania związane z prawami do użytkowania – lokale i magazyny (MSSF 16) | 19 891 | | |
| Zobowiązania związane z prawami do użytkowania - pozostałe składniki aktywów trwałych (MSSF 16) | 3 420 | 3 557 | 96,15% |
| Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych | 12 414 | 10 305 | 120,46% |
| Pozostałe rezerwy krótkoterminowe | 52 | 116 | 44,83% |
| Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe | 2 094 | 2 562 | 81,73% |
| Zobowiązania związane z aktywami trwałymi przeznaczonymi do sprzedaży | | | |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 144 452 | 142 395 | 101,44% |
| Zobowiązania razem | 227 821 | 211 597 | 107,67% |
| Kapitał własny i zobowiązania razem | 384 233 | 355 093 | 108,21% |

8. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach;

W dniu 17 października 2019 roku OEX S.A. podpisała z Offsite Archive Storage & Integrated Services Ltd. z siedzibą w Dublinie (dalej „OASIS”) umowy dotyczące sprzedaży (dalej jako „SPA”) 4 250 000 akcji ArchiDoc S.A. z siedzibą w Chorzowie, stanowiących 100% jej kapitału zakładowego.

Wstępna cena sprzedaży akcji wyniosła 65 000 000 PLN i uwzględniała fakt wypłaty dywidendy w wysokości 3 414 580,58 PLN przez ArchiDoc S.A. na rzecz OEX S.A. w dniu transakcji.

Wskazana powyżej wstępna cena sprzedaży, pomniejszona o kwotę 3 500 000 PLN, została zapłacona przez OASIS w dniu 17 października 2019 r., z czego:

- kwota 38 083 398,66 PLN została przekazana bezpośrednio na rachunek banku Santander Bank Polska S.A. przeznaczony do spłaty części zobowiązań OEX S.A. z tytułu kredytów terminowych, z uwzględnieniem prowizji za ich wcześniejszą spłatę,
- kwota 23 416 601,34 PLN została przekazana na rachunek bankowy Emitenta.

Wskazana powyżej wstępna cena sprzedaży została następnie, na zasadach przewidzianych w SPA, podwyższona o kwotę 1 331 000 PLN na skutek weryfikacji wybranych pozycji bilansowych ArchiDoc S.A. według stanu na dzień 30 września 2019 roku (za SPA – „Completion Accounts”). Wartość tej dodatkowej dopłaty stanowi element łącznej ceny transakcyjnej ujętej w wyniku za rok 2019. OASIS zapłacił tę dodatkową kwotę, tj. 1 331 000 PLN, na rachunek bankowy OEX S.A. w dniu 14 lutego 2020 r.

Wskazana powyżej wstępna cena sprzedaży może także ulec dodatkowemu podwyższeniu (ale nie obniżeniu) w zależności od finalnej kalkulacji rentowności jednego z projektów realizowanych przez ArchiDoc S.A. w 2019 roku, co zostanie zweryfikowane w oparciu o zatwierdzone i zbadane sprawozdania finansowe ArchiDoc S.A. za 2019 rok. Wartość dodatkowej dopłaty z tytułu rozliczenia projektu została oszacowana na 500 000 PLN i stanowi element łącznej ceny transakcyjnej ujętej w wyniku za rok 2019.

Wskazana na wstępie kwota 3 500 000 PLN została wpłacona przez OASIS w dniu podpisania SPA, tj. 17 października 2019 r., na rachunek typu escrow i stanie się należna OEX S.A. w kwocie pomiędzy zero a 3 500 000 PLN w przypadku osiągnięcia przez ArchiDoc S.A. i jej spółkę zależną w 2019 r. znormalizowanej EBITDA o wartości mieszczącej się w przedziale pomiędzy 7 000 000 PLN – wartość minimalna, a 7 500 000 PLN – wartość maksymalna, liczonej liniowo w relacji do wartości znormalizowanej EBITDA w tym przedziale. Ustalenie wartości znormalizowanej EBITDA za 2019 rok nastąpi na podstawie zatwierdzonych i zbadanych sprawozdań finansowych ArchiDoc S.A. i jej spółki zależnej za 2019 rok, przy czym na podstawie informacji posiadanych przez OEX S.A. na dzień publikacji sprawozdania skonsolidowanego

Grupy OEX, dotyczących prognozowanych wyników finansowych ArchiDoc S.A. za 2019 rok, Zarząd uważa, że powyższa kwota stanie się należna OEX S.A. w maksymalnej wysokości, tj. 3 500 000 PLN.

Strony ustaliły również w SPA, że OEX S.A. będą przysługiwały warunkowe dopłaty do wstępnej ceny sprzedaży (dalej „earn-out”), należne w wypadku przekroczenia przez ArchiDoc S.A. ustalonej wartości znormalizowanej EBITDA w okresie od 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku oraz od 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku. Łączna maksymalna wysokość dopłat do ceny z tego tytułu może wynieść 15 000 000 PLN.

Zarząd według swojej najlepszej wiedzy oszacował, że wartość dopłat do wstępnej ceny sprzedaży z tytułu earn-out wyniesie łącznie 8 250 000 PLN. Wartość ta stanowi element łącznej ceny sprzedaży akcji ujętej w wyniku finansowym Grupy za rok 2019.

Faktycznie zrealizowane wartości dopłat do ceny sprzedaży akcji z tytułu kalkulacji rentowności na wyżej wymienionym jednym z projektów realizowanych przez ArchiDoc S.A. oraz z tytułu earn-out mogą różnić się od szacunków Zarządu, co może przyczynić się do konieczności wprowadzenia korekt, które mogą zarówno zwiększyć jak i zmniejszyć wynik finansowy Grupy w przyszłych okresach.

Pozostałe warunki umowy sprzedaży, w tym oświadczenia złożone i zobowiązania zaciągnięte przez OEX S.A. jako sprzedającego, nie odbiegają od warunków standardowo przyjmowanych w tego rodzaju transakcjach.

Przeniesienie własności i wydanie odcinków zbiorowych Akcji nastąpiło w dniu 17 października 2019 r.

W związku ze sprzedażą 100% akcji w kapitale zakładowym ArchiDoc S.A. przez OEX S.A. nastąpiło także przeniesienie na OASIS kontroli nad spółką zależną od ArchiDoc S.A., tj. ArchiDoc MED sp. z o.o. z siedzibą w Chorzowie, w której ArchiDoc S.A. posiada 100% udziałów w kapitale zakładowym.

Poniżej przedstawiono kalkulację wyniku na zbyciu akcji ArchiDoc S.A. ujętą bezpośrednio w skonsolidowanym sprawozdaniu z wyniku:

| ZBYCIE SPÓŁEK ZALEŻNYCH | |
|---|---------------|
| | GK ArchiDoc |
| Data zbycia | 17.10.2019 |
| Procent zbytych akcji i udziałów | 100% |
| Cena sprzedaży akcji i udziałów, w tym: | 75 081 |
| Przychód zrealizowany w dniu 17.10.2019 | 61 500 |
| Przychód zatrzymany (escrow) | 3 500 |
| Szacunek dopłaty do ceny wynikający z Completion Accounts | 1 331 |
| Szacunek dopłaty do ceny wynikający z rekalkulacji rentowności projektu | 500 |
| Szacunek dopłaty do ceny wynikający z earn-out | 8 250 |
| Koszty związane ze sprzedażą akcji, w tym: | 50 516 |
| Aktywa netto GK ArchiDoc | 9 193 |
| Wartość firmy przypisana do GK ArchiDoc | 36 526 |
| Poniesione koszty związane ze sprzedażą akcji | 3 991 |
| Szacunkowe koszty zbycia uzależnione od wartości dopłaty do ceny | 806 |
| Wynik na sprzedaży akcji i udziałów | 24 565 |
| Przepływy środków pieniężnych netto w wyniku sprzedaży akcji i udziałów | 59 870 |
| - łączny wpływ środków pieniężnych z tytułu sprzedaży akcji i udziałów | 61 500 |
| - środki pieniężne na rachunkach bankowych zbytych podmiotów na dzień sprzedaży | 1 630 |

9. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik;

W roku 2019 w Grupie wystąpiły istotne czynniki jednorazowe, które miały zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na wyniki. Pozytywny wpływ miała transakcja sprzedaży akcji ArchiDoc S.A. opisana szczegółowo w punkcie 8.

Wśród czynników mających negatywny wpływ na wyniki Grupy do najważniejszych należą znaczące odpisy i koszty jednorazowe, które miały miejsce w dwóch spółkach Grupy – OEX Cursor S.A. oraz OEX E-Business Sp. z o.o., przy czym zdarzenia dotyczące OEX Cursor S.A. wystąpiły głównie w trzecim kwartale i były objęte raportem kwartalnym za trzeci kwartał 2019, natomiast zdarzenia dotyczące spółki OEX E-Business Sp. z o.o. obejmują głównie czwarty kwartał 2019. Dodatkowo za czynnik o charakterze nietypowym odnoszący się do OEX E-Business Sp. z o.o. należy uznać osiągnięcie w czwartym kwartale 2019 znacząco gorszych niż w roku ubiegłym wyników operacyjnych.

OEX Cursor S.A.

W trzecim kwartale 2019r. spółka OEX Cursor S.A. dokonała weryfikacji odzyskiwalności wartości posiadanych aktywów, w szczególności aktywa w postaci pierwotnych nakładów projektowych przeznaczonych do rozliczenia w czasie, w łącznej wysokości 4 771 tys. PLN. W obliczu trudnych warunków prowadzenia biznesu - trwałego wzrostu kosztów pracy oraz trudności w procesie renowacji podwyżek cen świadczonych usług, Zarząd Cursor S.A. po analizie zdecydował, że prawdopodobieństwo odzyskania wartości powyższych aktywów w dającej się przewidzieć przyszłości ocenia jako niskie i tym samym przeznaczył je w całości do odpisania w koszty w 2019 roku.

Jednocześnie w spółce prowadzona była restrukturyzacja polegająca na znacznej redukcji struktur terenowych z jednej strony oraz renowacji kontraktów z klientami z drugiej. Działania restrukturyzacyjne kontynuowane były także w czwartym kwartale 2019 i można przyjąć, że restrukturyzacja ta została zakończona. Udało się przeprowadzić renowację większości stawek oraz zmodyfikować inne warunki handlowe ze znaczącymi klientami, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów operacyjnych. OEX Cursor zakończył realizację nierentownych kontraktów i skupił swoje działania na projektach o wyższej marżowości. Dynamika wzrostu wynagrodzeń, będących głównym czynnikiem kosztowym stopniowo spada, a częściowo znalazła odzwierciedlenie w stawkach oferowanych klientom Spółki.

W ocenie Zarządu restrukturyzacja przeprowadzona w 2019 roku przyczyniła się do trwałej poprawy rentowności spółki i jej sytuacji finansowej. Należy podkreślić, że sytuacja płynnościowa spółki była w całym 2019 roku dobra mimo raportowanych wyników, z uwagi na fakt że znacząca większość kosztów jednorazowych miała charakter niegotówkowy. Pozwoliło to spółce samodzielnie sfinansować nie tylko gotówkową część kosztów restrukturyzacji i terminowo regulować zobowiązania bieżące, ale także znacząco zmniejszyć poziom zadłużenia (w sumie o 3 320 tys. PLN, z czego 1 367 tys. PLN to zobowiązania leasingowe, a 1 953 tys. PLN to kredyty obrotowe). Pozytywny jest także fakt, że spółka osiągnęła dodatni wynik z działalności operacyjnej w czwartym kwartale 2019 mimo kosztów rezerw, odpisów i kosztów restrukturyzacji i był to wynik lepszy niż w analogicznym kwartale roku ubiegłego.

Analizując poszczególne poziomy kosztów Zarząd Cursor S.A. wskazał następujące pozycje jako jednorazowe wraz z określeniem ich wpływu na wyniki spółki i Grupy:

| OEX CURSOR S.A. – koszty jednorazowe | 1-3Q 2019 | 4Q 2019 | 2019 |
|--|--------------|------------|--------------|
| koszty działalności operacyjnej, w tym: | 5 592 | 306 | 5 897 |
| nakłady projektowe | 4 771 | 0 | 4 771 |
| koszty restrukturyzacji | 821 | 132 | 952 |
| pozostałe rezerwy na koszty | 0 | 174 | 174 |
| pozostałe koszty operacyjne, w tym: | 611 | 625 | 1 236 |

| | | | |
|---|---------------|-------------|---------------|
| odpisy na należności | 593 | 3 | 597 |
| pozostałe rezerwy | 18 | 622 | 640 |
| Łącznie wpływ na EBIT / EBITDA / Zysk przed opodatkowaniem | -6 203 | -931 | -7 134 |

Uwzględniając powyższe zestawienia oraz po wyeliminowaniu wpływu MSSF 16 (w części dotyczącej umów najmu lokali) znormalizowane wyniki OEX Cursor S.A. przedstawiają się następująco:

| OEX Cursor S.A. – wyniki raportowane | 1-3Q 2018 | 1-3Q 2019 | 4Q 2018 | 4Q 2019 | 2018 | 2019 |
|--|--------------|---------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
| Przychody ogółem | 73 517 | 99 670 | 42 469 | 35 209 | 115 986 | 134 879 |
| Wynik operacyjny | 2 399 | -4 579 | -253 | 125 | 2 146 | -4 455 |
| EBITDA | 3 619 | -3 150 | 94 | 594 | 3 713 | -2 555 |
| Koszty finansowe | 651 | 715 | 165 | 279 | 816 | 994 |
| Zysk / strata przed opodatkowaniem | 1 748 | -5 295 | -418 | -154 | 1 330 | -5 448 |
| wpływ odpisów i kosztów jednorazowych | | -6 203 | | -931 | | -7 134 |
| OEX Cursor S.A. – wyniki znormalizowane | 1-3Q 2018 | 1-3Q 2019 | 4Q 2018 | 4Q 2019 | 2018 | 2019 |
| Przychody ogółem | 73 517 | 99 670 | 42 469 | 35 209 | 115 986 | 134 879 |
| Wynik operacyjny | 2 399 | 1 624 | -253 | 1 055 | 2 146 | 2 679 |
| EBITDA | 3 619 | 3 053 | 94 | 1 525 | 3 713 | 4 578 |
| Koszty finansowe | 651 | 715 | 165 | 279 | 816 | 994 |
| Zysk / strata przed opodatkowaniem | 1 748 | 908 | -418 | 777 | 1 330 | 1 685 |

OEX E-Business Sp. z o.o.

W trzecim i czwartym kwartale 2019 nastąpiło osłabienie koniunktury, które doprowadziło do załamania sprzedaży w dwóch liniach biznesowych, które spółka klasyfikuje jako uzupełniające w swojej działalności, lecz pracujących na stosunkowo wysokich marżach – eDelivery oraz eProcurement. W wyniku tych zdarzeń zarząd spółki podjął decyzję o dokonaniu niezbędnych redukcji zespołów – w łącznej liczbie 30 osób – i poniesienia kosztów tych redukcji, włączając w to zakończenie współpracy z dyrektorami działów.

Linia biznesowa eDelivery w roku 2019, po rekordowym roku 2018, zanotowała spadek przychodów o 28 325 tys. PLN, tj. o 68,7% (12 890 tys. PLN przychodów w roku 2019 vs. 41 215 tys. PLN w roku 2018), z czego w samym czwartym kwartale 2019 roku spadek wyniósł 15 326 tys. PLN, tj. 91,5% (1 416 tys. PLN w roku 2019 vs. 16 742 tys. PLN w roku 2018). Linia biznesowa eProcurement zanotowała w roku 2019 spadek o 3 094 tys. PLN tj. o 18,9% (13 261 tys. PLN przychodów w roku 2019 vs. 16 355 tys. PLN w roku 2018), z czego w samym czwartym kwartale 2019 roku spadek wyniósł 2 940 tys. PLN, tj. 48,3% (3 150 tys. PLN w roku 2019 vs. 6 090 tys. PLN w roku 2018). Główna linia biznesowa - logistyka dla eCommerce zanotowała w roku 2019 wzrost o 1 087 tys. PLN (61 837 tys. PLN przychodów w 2019 vs. 60 750 tys. PLN w roku 2018).

Łącznie Spółka OEX E-Business sp. z o.o. zanotowała w roku 2019 spadek przychodów o 29 066 tys. PLN (113 109 tys. PLN przychodów w roku 2019 vs. 142 176 tys. PLN w roku 2018) tj. o 20,4%, z czego w samym czwartym kwartale spadek wyniósł 15 529 tys. PLN (26 598 tys. PLN w 2019 vs. 42 127 tys. PLN w 2018), tj. 39,2%.

Ponadto należy zwrócić uwagę na fakt, że spółka w roku 2019 zwiększyła powierzchnię magazynową z 29,6 tys. m² o kolejne 13,5 tys. m², do 43,2 tys. m², przy czym ze względu na opóźnienie o ponad 9 miesięcy wdrożenia istotnego dla spółki międzynarodowego kontraktu magazynowo - logistycznego z kontrahentem z Singapuru, spółka ponosiła również koszty dodatkowej nieefektywnej powierzchni i przygotowanej infrastruktury w części, która była dedykowana temu projektowi. Powierzchnia ta w miarę możliwości była wynajmowana pod krótkoterminowe projekty i zlecenia, co jednak nie zbilansowało braku wpływów z kluczowego projektu. Mimo iż realizacja kontraktu rozpoczęła się pod koniec

listopada 2019 i w ramach wiodącej linii swojej działalności – logistyki dla eCommerce - spółka zanotowała wzrost przychodów r/r, nie był on wystarczający, aby zrównoważyć spadek na liniach biznesowych eProcurement oraz eDelivery przy stosunkowo wysokim poziomie kosztów stałych w spółce, których restrukturyzacji również dokonano i która zakończyła się w na przełomie 2019 i 2020 roku. Równolegle na przestrzeni 2019 roku spółka skutecznie przeprowadziła negocjacje z wieloma kontrahentami w sprawie zmian w kontraktach i poprawy ich rentowności.

W czwartym kwartale 2019 r. OEX E-Business sp. z o.o. dokonała weryfikacji odzyskiwalności wartości posiadanych aktywów, w szczególności aktywów w postaci zapasów magazynowych wykorzystywanych przez spółkę OEX E-Business sp. z o.o. do prowadzenia projektów lojalnościowych na bazie modelu sklepu eCommerce. Na przestrzeni lat 2016-2019 obrót towarowy w projektach realizowanych przez OEX E-Business wyniósł 185 100 tys. PLN i był realizowany z ponad 200 dostawcami. W wyżej wymienionym okresie dane dotyczące wartościowego i ilościowego stanu towarów migrowały pomiędzy systemami do fiskalizacji sprzedaży funkcjonującymi w spółce oraz pomiędzy bazami aktualizowanych wersji systemu WMS. W celu uzgodnienia stanu zapasów towarów w czwartym kwartale 2019 powołano komisję inwentaryzacyjną, która dokonała spisu z natury. Spisem został objęty cały zapas towarów, co do których zachodziła możliwość jego wykorzystania w celach odsprzedaży w prowadzonych projektach. W spisie z natury uczestniczył audytor spółki. Komisja inwentaryzacyjna po uzgodnieniu spisu z natury stwierdziła konieczność korekt wartości towaru spółki na kwotę 378 tys. PLN. Na pozostałą kwotę 2 837 tys. PLN, stanowiącą 1,5% wartości ww. obrotu towarowego, Zarząd zdecydował się dokonać odpisu aktualizującego. Kwota ta jest rezultatem korzystania historycznie z wielu systemów w spółce, co znacząco utrudniało rozliczanie zakupu zapasów. Od połowy roku 2019 Spółka wprowadziła jeden spójny system księgowo-magazynowy na wszystkich projektach realizujących sprzedaż towarów i ustawiła procesy rozliczania zakupu zapasów tak, by uniknąć powtórzenia sytuacji w przyszłości.

Spółka w czwartym kwartale roku 2019 dokonała również wnikliwej analizy należności, w wyniku której zdecydowała, że prawdopodobieństwo odzyskania wartości należności w wysokości 1 145 tys. PLN ocenia jako niskie i tym samym przeznaczyła je w całości do odpisania w koszty w 2019 roku. W koszty w 2019 spółka OEX E-Business sp. z o.o. zdecydowała się również spisać szereg pomniejszych pozycji jako pozostałe odpisy na łączną kwotę 381 tys. PLN.

W ocenie Zarządu OEX E-Business sp. z o.o. redukcja personelu i restrukturyzacja kosztów dwóch linii biznesowych przeprowadzona w 2019 roku oraz skuteczne wypełnienie powierzchni magazynowych przyczyni się do poprawy rentowności spółki i jej sytuacji finansowej. Należy podkreślić, że znacząca większość kosztów jednorazowych miała charakter niegotówkowy. Spółka samodzielnie finansowała koszty restrukturyzacji i regulowała zobowiązania bieżące, a także znacząco zmniejszyła poziom zadłużenia – w sumie o 8 836 tys. PLN, z czego 8 142 tys. PLN dotyczyło posiadanych kredytów obrotowych i pożyczek.

Analizując poszczególne poziomy kosztów Zarząd OEX E-Business sp. z o.o. wskazał następujące pozycje jako jednorazowe wraz z określeniem ich wpływu na wyniki spółki i Grupy:

| OEX E-Business Sp. z o.o. - koszty jednorazowe | 1-3Q 2019 | 4Q 2019 | 2019 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| koszty działalności operacyjnej, w tym: | 1 020 | 0 | 1 020 |
| koszty pracownicze | 1 020 | | 1 020 |
| pozostałe koszty operacyjne, w tym: | 0 | 4 741 | 4 741 |
| odpisy związane z zapasami | | 3 215 | 3 215 |
| odpisy na należności | | 1 145 | 1 145 |
| pozostałe odpisy | | 381 | 381 |
| Łącznie wpływ na EBIT / EBITDA / Zysk przed opodatkowaniem | -1 020 | -4 741 | -5 761 |

Uwzględniając powyższe zestawienia oraz po wyeliminowaniu wpływu MSSF 16 (w części dotyczącej umów najmu lokali i magazynów) znormalizowane wyniki OEX E-Business Sp. z o.o. przedstawiają się następująco:

| OEX E-Business Sp. z o.o. – wyniki raportowane | 1-3Q 2018 | 1-3Q 2019 | 4Q 2018 | 4Q 2019 | 2018 | 2019 |
|--|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| Przychody ogółem | 100 049 | 86 512 | 42 127 | 26 598 | 142 177 | 113 110 |
| Wynik operacyjny | 1 040 | -1 259 | 2 827 | -5 229 | 3 867 | -6 489 |
| EBITDA | 2 015 | -46 | 3 248 | -4 442 | 5 263 | -4 489 |
| Koszty finansowe | 637 | 785 | 371 | 550 | 1 008 | 1 335 |
| Zysk / strata przed opodatkowaniem | 403 | -2 045 | 2 456 | -5 779 | 2 859 | -7 824 |
| Odpisy i koszty jednorazowe | | -1 020 | | -4 741 | | -5 761 |

| OEX E-Business Sp. z o.o. – wyniki znormalizowane | 1-3Q 2018 | 1-3Q 2019 | 4Q 2018 | 4Q 2019 | 2018 | 2019 |
|---|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| Przychody ogółem | 100 049 | 86 512 | 42 127 | 26 598 | 142 177 | 113 110 |
| Wynik operacyjny | 1 040 | -240 | 2 827 | -488 | 3 867 | -728 |
| EBITDA | 2 015 | 974 | 3 248 | 299 | 5 263 | 1 272 |
| Koszty finansowe | 637 | 785 | 371 | 550 | 1 008 | 1 335 |
| Zysk / strata przed opodatkowaniem | 403 | -1 025 | 2 456 | -1 038 | 2 859 | -2 063 |

Zestawienie łącznych kosztów jednorazowych i odpisów w spółkach OEX Cursor i OEX E-Business

| | 1-3Q 2019 | 4Q 2019 | 2019 |
|---|---------------|---------------|----------------|
| koszty działalności operacyjnej | 6 612 | 306 | 6 917 |
| pozostałe koszty operacyjne | 611 | 5 366 | 5 978 |
| Łącznie wpływ na EBIT / EBITDA / Zysk przed opodatkowaniem | -7 223 | -5 672 | -12 895 |

10. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej;

Głównymi czynnikami zewnętrznymi istotnymi dla rozwoju Grupy Kapitałowej będą te związane z sytuacją na rynkach branżowych, na których działają Spółki zależne, ze szczególnym uwzględnieniem branż FMCG, e-commerce, telefonii komórkowej i handlowej. W szczególności będą to:

- a) niezakłócona realizacja zawartych dotychczas kontraktów, a także pozyskanie nowych kontraktów, zgodnie z wewnętrznymi planami na satysfakcjonujących warunkach;
- b) realizacja umów z operatorami telefonii komórkowej, z uwzględnieniem:
 - sezonowości;
 - zaplanowanych przez operatorów telefonii komórkowej akcji promocyjnych;
 - poziomu wykonania planów sprzedaży narzuconych spółkom Grupy przez operatorów;

Wśród innych czynników zewnętrznych istotnych dla rozwoju Grupy Kapitałowej można ponadto wymienić:

- c) ogólną sytuację makroekonomiczną Polski;
- d) sytuację na rynku pracy;

Zupełnie nowym czynnikiem o potencjalnie bardzo istotnym negatywnym wpływie jest epidemia Covid-19, który to czynnik został opisany w nocie nr 28 do sprawozdania finansowego (zdarzenia po dacie bilansu) oraz w p. 11 niniejszego sprawozdania (czynniki ryzyka).

Wśród czynników wewnętrznych najbardziej istotne będą:

- e) wzmocnienie systemów kontroli wewnętrznej, w tym monitorowania realizacji celów i rentowności realizowanych kontraktów, a także kontroli kosztów oraz pogłębienie wewnętrznych procesów raportowych,
- f) potencjalne transakcje kapitałowe na rynkach, na których działa Grupa.

11. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa emitent jest na nie narażona;

Ryzyko wypowiedzenia lub nieprzedłużenia umów przez operatorów sieci komórkowych

Działalność spółek segmentu zarządzania sieciami sprzedaży: Tell Sp. z o.o., Europhone Sp. z o.o. i PTI Sp. z o.o. koncentruje się na dystrybucji usług telefonii komórkowej w Polsce. Spółki, działając w oparciu o umowy agencyjne, współpracują z trzema największymi operatorami na polskim rynku, tj. Orange Polska S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz T-Mobile Polska S.A. Wypowiedzenie lub nieprzedłużenie którejkolwiek z tych umów przez operatora może w istotny sposób zagrozić kontynuowaniu działalności operacyjnej ww. spółek z Grupy OEX. Grupa OEX współpracuje z operatorami sieci komórkowych do wielu lat, współpraca przebiega bez zakłóceń. Z tego powodu, w ocenie Zarządu Emitenta, ryzyko wypowiedzenia lub nieprzedłużenia umów z operatorami jest niewielkie.

Ryzyko zmiany strategii sprzedaży przez operatorów telefonii komórkowej

Sprzedaż usług mobilnych odbywa się w kilku kanałach sprzedaży, najważniejsze to: tradycyjne punkty handlowe (w tym salony firmowe i stoiska w centrach handlowych), przedstawiciele handlowi, kanał telefoniczny oraz internet. Ze względu na rozwój nowoczesnych kanałów sprzedaży, możliwe jest zmniejszenie zainteresowania klientów bezpośrednią obsługą w tradycyjnych punktach sprzedaży. Tendencja ta może być dodatkowo wspierana lepszą ofertą operatorów dla klientów korzystających z kanałów innych niż tradycyjny. Ewentualna zmiana struktury sprzedaży operatorów telefonii komórkowej ze względu na kanały dystrybucji i ograniczenie roli tradycyjnych salonów sprzedaży może wpłynąć na zmniejszenie przychodów ze sprzedaży spółek Grupy OEX działających w segmencie Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej. Rozwój nowych segmentów działalności zarówno poprzez przejęcia jak i tworzenie własnych innowacyjnych rozwiązań, zwłaszcza w obszarze eCommerce Services, ogranicza ww. ryzyko.

Ryzyko spowolnienia tempa wzrostu rynków wsparcia sprzedaży oraz e-biznesu

W ocenie Zarządu Emitenta polski oraz europejski rynek wsparcia sprzedaży i e-biznesu charakteryzuje się znaczącym potencjałem wzrostu. Rozwój tego rynku jest jedną z głównych przesłanek realizacji strategii rozwoju Grupy OEX i przyszłego wzrostu jej wartości. Rozwój rynku wolniejszy od oczekiwanego przez Zarząd Spółki może spowodować, iż realizacja strategii wzrostu okaże się niemożliwa lub opóźniona w czasie. Tym samym, pojawienie się czynników wpływających na wyhamowanie wzrostu rynku może mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe w tych obszarach.

Ryzyko związane z negatywnymi tendencjami na rynku handlu detalicznego i hurtowego

Znacząca część kontraktów w ramach segmentu Wsparcia sprzedaży realizowana jest na rzecz klientów z sektora handlu detalicznego i hurtowego, szczególnie firm FMCG, dlatego perspektywy segmentu Wsparcia sprzedaży są ściśle związane z tendencjami kształtującymi ten rynek.

Jedną z takich tendencji jest obniżanie się marży handlowej u naszych klientów. Rentowność realizowanych przez Grupę OEX kontraktów w ramach wsparcia sprzedaży jest pośrednio związana z poziomem tej marży, dlatego długotrwałe utrzymywanie się trendu spadkowego w tym zakresie może negatywnie przełożyć się na wyniki osiągnięte na tego typu usługach.

Zagrożeniem dla segmentu Wsparcia sprzedaży może być również tendencja do ograniczania przez producentów z branży FMCG budżetów na promocje w postaci degustacji, organizacji imprez okolicznościowych, animacji itp. Organizacja tego typu akcji stanowi istotną część przychodów realizowanych przez segment Wsparcia sprzedaży.

W ostatnim okresie obserwuje się również przejmowanie przez część sklepów wielkopowierzchniowych odpowiedzialności za proces organizacji działań merchandisingowych, albo poprzez przejęcie na siebie obowiązku prawidłowej ekspozycji produktu, albo poprzez wskazanie podmiotów, które będą upoważnione do świadczenia usług merchandisingowych na ich terenie. Tym samym ograniczona być może możliwość swobodnego świadczenia usług merchandisingowych na rzecz producentów FMCG w części sklepów.

Nasilenie się powyżej opisanych trendów lub pojawienie się nowych, niezidentyfikowanych obecnie niekorzystnych tendencji na rynku handlu detalicznego i hurtowego może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Spółki z Grupy OEX, poprzez stałą współpracę z klientami i poszukiwanie nowego rodzaju usług dążą do zminimalizowania wpływu ewentualnej utraty części obecnych źródeł przychodów z działalności w segmencie Wsparcia sprzedaży. Temu celowi służy rozbudowa portfela klientów, a także dostarczanie im coraz szerszego, kompleksowego pakietu usług oraz bezpośrednia współpraca z sieciami handlowymi w różnych procesach około sprzedażowych. Podejmowane są też inne działania, przykładowo, we współpracy z wybranymi klientami, opracowuje się alternatywne dla dotychczasowego modele obsługi sklepów kanału tradycyjnego.

Ryzyko związane z presją cenową ze strony części klientów

Grupa OEX narażona jest na presję cenową ze strony odbiorców, tak w trakcie pozyskiwania nowych, jak i renegocjacji warunków istniejących kontraktów. Presja cenowa jest z jednej strony wynikiem konkurencji, z drugiej zaś jest wyrazem ścisłej kontroli kosztów działalności operacyjnej przez klientów Grupy. Wśród kluczowych klientów Grupy znajdują się międzynarodowe koncerny, których skala działalności znacząco przekracza skalę działalności Grupy OEX. Znaczenie tych odbiorców oraz ich udział w strukturze przychodów ze sprzedaży Grupy OEX jest znacząco większy niż znaczenie spółek z Grupy OEX oraz ich udziału w strukturze dostaw tych odbiorców. Oznacza to, iż Grupa OEX narażona jest na ryzyko związane z nierówną pozycją negocjacyjną w stosunku do niektórych jej odbiorców. Największy nacisk na cenę obserwowany jest w usługach o najmniejszym poziomie skomplikowania, co wynika z najniższych barier wejścia w takie obszary.

Dalszy wzrost presji cenowej w poszczególnych usługach może obniżyć rentowność bieżących i przyszłych kontraktów na pojedyncze usługi. Ponadto, istnieje ryzyko przeniesienia presji cenowej na projekty kompleksowe, co może zmusić spółki z Grupy OEX do zaoferowania odbiorcom bardziej atrakcyjnych warunków współpracy długoterminowej.

Presję cenową ze strony odbiorców spółki Grupy OEX starają się redukować przede wszystkim jakością usług oraz kompleksowością oferty, dążąc do obsługi pełnych procesów, co w pewnym stopniu ogranicza wpływ konkurencji cenowej w poszczególnych obszarach. Ponadto, presję tę kompensuje się rozszerzeniem zakresu współpracy z danym klientem.

Ryzyko opóźnień zapłaty należności przez odbiorców

Spółki Grupy OEX działające w segmentach Wsparcia sprzedaży i E-biznes, podobnie jak i firmy konkurencyjne, charakteryzuje znaczna dysproporcja między długością cyklu inkasa należności handlowych od odbiorców, a terminami spłaty zobowiązań wobec dostawców oraz pracowników. Fakt ten stwarza duże zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, w szczególności w okresie uruchamiania nowych projektów. Nie można wykluczyć, że w przypadku znaczących opóźnień w płatnościach od dużych odbiorców, w Grupie OEX mogłyby wystąpić okresowe opóźnienia w regulowaniu zobowiązań, co mogłoby mieć negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i wyniki finansowe.

Ryzyko okresowych problemów z płynnością jest ograniczone z uwagi na dostęp do alternatywnych źródeł płynności w postaci salda kredytowego w rachunku bieżącym, pożyczek lub faktoringu.

Ryzyko związane z korzystaniem z podwykonawców

Część prac w ramach świadczonych usług w wybranych segmentach operacyjnych wykonywana jest przez zewnętrznych podwykonawców. Usługi te dotyczą najczęściej pojedynczego ogniwa procesu outsourcingowego i obejmują np. usługi transportowe i kurierskie, produkcję materiałów marketingowych oraz prace programistów, grafików itp. W niektórych przypadkach spółki z Grupy OEX odpowiadają za jakość prac podwykonawców, tym samym przejmując ryzyko konieczności naprawy ewentualnych szkód przez nich spowodowanych w ramach świadczenia usług na rzecz zleceniodawcy. Nie można więc wykluczyć sytuacji, w której szkoda powstała w wyniku działania podwykonawcy może obciążyć wynik finansowy Grupy OEX.

Grupa OEX stara się minimalizować powyższe ryzyko poprzez stałą współpracę ze sprawdzonymi partnerami oraz monitoring jakości świadczonych przez nich usług. Dodatkowo praktyką jest umieszczanie w umowach z podwykonawcami zapisów pozwalających na dochodzenie od nich odpowiedzialności na zasadzie regresu.

Ryzyko związane z koniecznością skokowej rozbudowy infrastruktury

Przyszła rentowność Grupy OEX może podlegać wahaniom ze względu na konieczność skokowej rozbudowy infrastruktury, przede wszystkim powierzchni magazynowej i operacyjnej. Wzrost skali działalności oraz pozyskiwanie nowych projektów wiąże się ze stale wzrastającym zapotrzebowaniem na powierzchnię magazynową. W celu zabezpieczenia przyszłych potrzeb magazynowych i uniknięcia nieefektywnego mnożenia lokalizacji, a także uzyskania korzystniejszych warunków najmu, Grupa powiększa użytkowaną powierzchnię magazynową skokowo. W pierwszym okresie po rozbudowie część powierzchni nie jest wykorzystywana, generuje natomiast koszty wynajmu, co obniża rentowność okresu. Wraz z pozyskiwaniem nowych projektów i wzrostem wykorzystania powierzchni, koszty wynajmu rozkładają się na większą liczbę projektów i ogólna rentowność wzrasta.

Grupa OEX stara się ograniczać ryzyko skokowej rozbudowy infrastruktury poprzez skorelowanie terminów wynajmu nowych powierzchni z rozpoczęciem realizacji istotnych kontraktów. Standardową praktyką jest również negocjowanie w umowach najmu zapisów pozwalających spółkom Grupy OEX na korzystanie z wakacji czynszowych, na ogół w początkowym okresie najmu. Pozwala to na istotną poprawę sytuacji gotówkowej, chociaż należy wspomnieć, iż ze względu na przyjęty w Grupie OEX sposób ujęcia tego typu rozliczeń w księgach, wakacje czynszowe nie mają istotnego wpływu na poprawę wyników w tym okresie.

Ryzyko związane ze zniszczeniem lub utratą przechowywanych materiałów

Przechowywanie materiałów lub towarów w magazynach spółek Grupy OEX, w związku z realizowanymi przez nie kontraktami wiąże się z ryzykiem zniszczenia lub utraty. Może to spowodować opóźnienie lub nawet wstrzymanie realizacji projektu oraz odpowiedzialność odszkodowawczą. Może też negatywnie oddziaływać na przyszłe relacje biznesowe z danym klientem. Z tych powodów wszelkie zdarzenia prowadzące do uszkodzenia lub zniszczenia obiektu magazynowego i materiałów w nim przechowywanych mogą mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Ryzyko powstania strat w związku z utratą lub zniszczeniem materiałów przechowywanych na rzecz klientów Zarząd ocenia jako ograniczone. Obiekty wykorzystywane do magazynowania materiałów klientów są wyposażone w nowoczesne systemy przeciwpożarowe i innego rodzaju zabezpieczenia fizyczne. Na wypadek wystąpienia zdarzenia powodującego zniszczenie lub uszkodzenie przechowywanych materiałów spółki Grupy korzystają także w odpowiednim zakresie z usług ubezpieczeniowych.

Ryzyko związane z jednorazowym charakterem części projektów

Dla wybranych części segmentu Wsparcia sprzedaży oraz w niewielkim stopniu w części segmentu E-biznes typowe są projekty krótkoterminowe, często o charakterze jednorazowym. Dotyczy to zwłaszcza takich działań jak: akcje marketingowe i imprezy okolicznościowe, kampanie sprzedażowe typu door-to-door i inne specyficzne projekty.

Podstawową konsekwencją opisaną powyżej charakterystyki projektów jest konieczność stałego pozyskiwania nowych zleceń w celu zwiększania skali biznesu. Oprócz związanych z tym potencjalnych wahań przychodów, spółki Grupy OEX mogą być ponadto narażone na wahania rentowności, ponieważ marżowość nowych projektów może zmieniać się z roku na rok, w zależności od panującej koniunktury oraz stopnia konkurencji. Projekty wsparcia sprzedaży oraz marketingowe są zwykle ograniczane w okresach spowolnienia gospodarczego, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

W ocenie Zarządu, zależność wyników spółek Grupy OEX od projektów o charakterze jednorazowym jest niższa, niż dla zdecydowanej większości spółek konkurencyjnych. Spółki Grupy dysponują potencjałem i kompetencjami do stałego zwiększania liczby realizowanych projektów długoterminowych poprzez oferowanie obecnym i przyszłym klientom kompleksowych rozwiązań.

Ryzyko wzrostu konkurencji na rynku

W segmencie Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej spółki Grupy OEX działają na rzecz operatorów telefonii komórkowej, którymi są: Orange Polska S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz T-Mobile Polska S.A. Utrata pozycji konkurencyjnej przez tych operatorów na rzecz podmiotów, których usługi nie są dystrybuowane przez spółki Grupy Kapitałowej może spowodować pogorszenie wyniku finansowego Grupy OEX.

Obecnie największym konkurentem wyżej wymienionych sieci jest firma P4 Sp. z o.o., operator sieci Play.. Ponieważ Grupa OEX nie współpracuje z siecią Play, jej dynamiczny rozwój może mieć pośrednio negatywny wpływ na poziom sprzedaży i wyniki finansowe Grupy.

W segmencie Wsparcia sprzedaży, w ocenie Zarządu Emitenta, na polskim rynku funkcjonuje znikoma liczba podmiotów, które świadczyłyby usługi o zbliżonej skali i zróżnicowaniu do tych świadczonych przez spółki Grupy OEX. Tym niemniej, w poszczególnych obszarach Grupa narażona jest na konkurencję ze strony podmiotów wyspecjalizowanych w świadczeniu usług danego rodzaju. Źródłem ryzyka jest jednak także wzrost kompleksowości usług świadczonych przez konkurentów i przechodzenie od świadczenia pojedynczych usług na rzecz obsługi procesów biznesowych (między innymi poprzez konsolidację spółek z różnych segmentów rynku). Zaostrzenie się konkurencji w obszarze obsługi kompleksowych, długoterminowych projektów może się wiązać z większą presją cenową ze strony klientów oraz z niemożnością pozyskania nowych kontraktów w liczbie zakładanej przez Zarząd Emitenta i tym samym może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Segment E-biznes jest mocno rozproszony, działa w nim dużo firm o różnej wielkości, pojawienie się nowych może negatywnie wpłynąć na pozycję konkurencyjną Divante Sp. z o.o. Z drugiej jednak strony nowo powstające firmy, nie posiadające historii znaczących wdrożeń w segmencie e-commerce, mają nikłe szanse na pozyskanie klientów, dla których to właśnie referencje są kluczowym elementem decyzyjnym. W ocenie Zarządu Emitenta, mało jest firm konkurencyjnych w stosunku do spółek z Grupy OEX w segmencie E-Biznesu, w szczególności e-commerce, mogących zapewnić pełne spektrum usług (od usług IT po e-marketing) oraz działających w odpowiedniej skali (ponad 250 specjalistów). Ponadto, raz wybrana przez klienta technologia dla e-biznesu jest rzadko zmieniana w późniejszym okresie i firmy które nie zdobyły klienta nie mogą liczyć na dalszą współpracę z nim. Trzeba mieć też na uwadze, że przypływ nowych klientów do e-commerce jest w dużym uproszczeniu porównywalny do wzrostu tego rynku rok do roku, a obserwowane wzrosty w tym obszarze są dwucyfrowe. Oznacza to, że spółkom z Grupy OEX co roku przybywa kilkanaście procent nowych klientów potrzebujących usług z zakresu e-biznesu. W związku z powyższym portfolio klientów wpływa w znaczący sposób na zmniejszenie ryzyka związanego ze wzrostem konkurencji w tym segmencie.

Spółki Grupy OEX dążą do przejmowania obsługi pełnych procesów biznesowych, a posiadane wysokie kompetencje w tym aspekcie stanowią istotną przewagę konkurencyjną. Z uwagi na skalę działania, kompleksową ofertę, doświadczenie oraz wysoką wiarygodność, Grupa posiada silną pozycję przy pozyskiwaniu kontraktów o dużej skali, gdyż część konkurentów nie jest w stanie samodzielnie spełnić warunków zapytania ofertowego. Realizowana przez Grupę OEX strategia pozwala na ograniczenie ryzyka związanego z konkurencją.

Ryzyko związane z rynkiem pracy

Spadający w ostatnich latach poziom bezrobocia stanowi ważny czynnik wpływający na polski rynek pracy. Rok 2019 na rynku pracy upłynął pod znakiem najniższych od 30 lat wskaźników bezrobocia, a stopa bezrobocia na koniec 2019r. wyniosła 5,2%. Taki stan gospodarka osiągnęła przy jednoczesnym braku stabilności zatrudnienia i rosnącym znaczeniu elastycznych form współpracy. Głównym wyzwaniem pracodawców stało się pozyskanie i utrzymanie pracowników, a także rosnące wynagrodzenia. Na liczbę potencjalnych kandydatów do pracy mają także wpływ czynniki demograficzne oraz emigracja zarobkowa. Powyższe elementy w połączeniu z podwyżkami wynagrodzeń, i to zarówno wynikającymi ze zmiany obowiązkowej stawki minimalnej, jak i presji płacowej będącej skutkiem ograniczonej puli kandydatów, przekładają się bezpośrednio na dostępność pracowników i tym samym powiększają koszt ich pozyskania.

Mając na uwadze powyższe, w Grupie OEX została powołana wyspecjalizowana jednostka Pro People sp. z o.o., której głównym zadaniem jest zabezpieczenie potrzeb rekrutacyjnych większości spółek z Grupy. Dodatkowo w poszczególnych spółkach, w zależności od warunków prowadzonych projektów, wprowadzane są systemy premiowe dla pracowników oraz dodatkowe benefity.

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe spółek z Grupy OEX jest również umiejętność zarządzania rotacją pracowników operacyjnych, która szczególnie w segmencie Wsparcia sprzedaży jest nieodłącznym elementem prowadzonej działalności, przy czym skala tego zjawiska zależy w dużej mierze od konkretnego obszaru rynku (największe wskaźniki rotacji charakterystyczne są dla obszarów niewymagających wysokich kompetencji). Rotacja pracowników jest zjawiskiem niepożądanym, z uwagi m.in. na czas i koszty rekrutacji nowego pracownika, koszty szkoleń oraz obniżoną wydajność pracy w pierwszym okresie po zatrudnieniu. Nasilenie się tego zjawiska, zwłaszcza w związku z innymi tendencjami na rynku pracy, może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe Grupy OEX.

W celu zabezpieczenia interesów Grupy prowadzone są działania dla poprawy rentowności projektów, przede wszystkim w zakresie optymalizacji zatrudnienia, automatyzacji procesów oraz rozwijaniu technologii i narzędzi informatycznych.

Emitent przywiązuje dużą wagę do działania w zgodzie z obowiązującymi przepisami. Istotne znaczenie dla działalności prowadzonej przez spółki należące do Grupy OEX mają planowane zmiany w zakresie prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Na bieżąco monitorowane są postępy prac legislacyjnych w odniesieniu m.in. do tworzenia zapisów nowego Kodeksu pracy.

Z uwagi na fakt, iż elastyczne formy zatrudnienia są wykorzystywane do obsługi projektów terminowych, obszar ten należy do kluczowych i podlega stałej analizie. Dopóki jednak nowe przepisy nie nabiorą ostatecznego kształtu Emitent weryfikuje różne scenariusze. W obecnej chwili Grupa OEX koncentruje swoje działania na ścisłej kontroli kosztów, wzroście produktywności i poprawie zarządzania projektami. Emitent dostrzega także dodatkowe możliwości rozwoju w obszarze rozwiązań outsourcingowych na rzecz klientów poszukujących sposobów na optymalizację kosztów.

Ryzyko odejścia kluczowych pracowników

Niezwykle ważnym czynnikiem warunkującym sukces w działalności spółek z Grupy jest wysoko wykwalifikowana i zmotywowana kadra menedżerska. Obecna pozycja rynkowa i sytuacja finansowa Grupy OEX, są w dużym stopniu efektem wiedzy, umiejętności i doświadczenia jej obecnego kierownictwa i kluczowych pracowników. Potencjalna utrata najlepszych menedżerów lub osób o unikalnych kwalifikacjach może się tym samym wiązać z ryzykiem okresowego

pogorszenia jakości zarządzania Grupą OEX i jej poszczególnym obszarami biznesowymi, bądź obniżonymi możliwościami realizacji zadań na rzecz klientów, co w konsekwencji mogłoby negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy lub tempo realizacji jego planów rozwojowych.

Warto podkreślić, że w przypadku działalności prowadzonej przez spółki z Grupy OEX utrata kluczowego pracownika z reguły nie wiąże się z utratą klienta, za którego pracownik ten był odpowiedzialny. Proces zmiany usługodawcy w branży outsourcingowej cechuje duży stopień komplikacji i czasochłonność, a odejście nawet kluczowego pracownika z reguły nie stanowi uzasadnienia dla takiej zmiany. Dotyczy to zwłaszcza kompleksowych procesów, w których specjalizują się spółki z Grupy.

W celu ograniczenia powyższych ryzyk Grupa OEX prowadzi szereg aktywnych działań mających na celu utrzymanie i pozyskanie najlepszych managerów i pracowników, w szczególności poprzez rozwój motywacyjnego systemu wynagrodzeń i szeroki program szkoleń oraz umożliwienie pracownikom rozwoju w ramach całej Grupy.

Ryzyko związane z niewłaściwym wykonaniem usług

Umowy, których stroną są spółki Grupy OEX precyzyjnie definiują zakres ich obowiązków przy świadczeniu usług. Określone są również konsekwencje niewykonania lub niewłaściwego wykonania danej usługi oraz wyrządzenia szkody zleceniodawcy w związku z wykonywaną usługą. Typowe sankcje zapisane w umowach zawartych przez spółki z Grupy OEX obejmują konieczność naprawienia szkody oraz kary pieniężne. Konsekwencją może być także wycofanie się kontrahenta ze współpracy z daną spółką lub utrata reputacji, co może z kolei wpłynąć na odpływ obecnych klientów oraz ograniczone możliwości pozyskania nowych kontraktów. Wystąpienie tego typu zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Zazwyczaj główne powody niewłaściwego wykonania usługi to błędy ludzkie oraz błędy i awarie infrastruktury informatycznej. Grupa OEX przykładą w związku z tym szczególną wagę do jakości świadczonych usług i minimalizacji prawdopodobieństwa wystąpienia takich błędów lub awarii. W tym kontekście wymienić należy m.in. wdrożone procedury kontroli jakości (w tym systemy ISO 9001), szkolenia kadry, monitoring wykonywanych prac i informatyzację procesu świadczenia usług.

Spółki z Grupy OEX zawarły również polisy ubezpieczeniowe, chroniące je w przypadku roszczeń klientów w związku z niewłaściwym wykonaniem niektórych usług.

Ryzyko związane z prowadzeniem działalności przy wykorzystaniu technologii informatycznych

Działalność Grupy OEX odbywa się przy wykorzystaniu infrastruktury informatycznej oraz dedykowanego oprogramowania. W związku z tym, spółki z Grupy OEX narażone są na awarie infrastruktury, które mogą prowadzić do ograniczeń w dostępie do wykorzystywanych systemów informatycznych. Najczęstsze rodzaje awarii obejmują przerwy na łączach światłowodowych oraz błędy wykorzystywanych aplikacji. Główną konsekwencją awarii jest przestój w realizacji usług i ponoszone w związku z tym koszty. W przypadku dłuższego zablokowania dostępu klienta do aplikacji, Grupa OEX może być dodatkowo narażona na naliczenie kar umownych. W związku z powyższym, poważne awarie infrastruktury informatycznej mogą mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Najpoważniejsze konsekwencje z punktu widzenia odpowiedzialności Grupy OEX miałyby awaria prowadząca do permanentnej utraty przechowywanych danych lub ich ujawnienia podmiotom nieuprawnionym. Ryzyko tego typu zdarzenia Zarząd Emitenta ocenia jednakże jako znikome. Grupa OEX wdrożyła szereg narzędzi i procedur, które z jednej strony ograniczają ryzyko wystąpienia sytuacji awaryjnej, z drugiej zaś – minimalizują ewentualne szkody spowodowane tego typu sytuacją.

Ryzyko związane z koniecznością zapewnienia poufności informacji

Zapewnienie poufności powierzonych informacji jest jednym z kluczowych obowiązków spółek z Grupy OEX. Grupa OEX stosuje zabezpieczenia na poziomie informatycznym oraz ma wdrożone procedury kontroli dostępu do danych przez osoby nieuprawnione. W ocenie Zarządu Spółki wdrożone procedury zabezpieczają przed przypadkowym jak i celowym ujawnieniem informacji poufnych. Nie można jednakże całkowicie wykluczyć, iż w wyniku nienależytego spełniania obowiązków przez pracownika Grupy lub zawinionego działania, dojdzie do ujawnienia informacji poufnych. Odpowiedzialność przed klientem za tego typu zdarzenie spoczywa bezpośrednio na spółkach Grupy OEX. Odpowiedzialność jest zależna od skali i rodzaju ujawnienia.

Ryzyko wynikające ze zmian w przepisach dotyczących ochrony danych osobowych

Ochrona danych osobowych stanowi istotny aspekt w działalności Spółek Grupy OEX. Wejście w życie w maju 2018r. rozporządzenia RODO oznaczało dla Spółek Grupy OEX konieczność dostosowania obowiązujących w Spółkach regulacji oraz systemów zabezpieczeń. Wymaga to ponoszenia nakładów na wdrożenie procedur i systemów zgodnych z RODO, obejmujących aspekty prawne, bezpieczeństwo IT, bezpieczeństwo techniczne, zasady dostępu, analizę ryzyka, sposób reagowania na incydenty i innych. Rozporządzenie RODO zmienia w tym zakresie podejście administratorów danych z dotychczasowego reaktywnego, na podejście proaktywne do ochrony danych osobowych. Na administratorze ciąży obowiązek stałego monitoringu poziomu ochrony oraz nowych zagrożeń i ciągłe doskonalenie systemu zabezpieczeń do zmieniających się wymagań. Tym samym brak jest jasnych wytycznych, które pozwoliłyby na stwierdzenie adekwatności zastosowanych systemów zabezpieczeń, co rodzi ryzyko różnic w ocenie pomiędzy administratorem i organem kontrolującym. Brak jakiegokolwiek praktyki działań nowych organów kontrolnych może rodzić ryzyko nakładania na administratorów i procesorów kar, których wysokość określona została w Rozporządzeniu RODO na poziomie [do] 20 mln Euro lub 4% rocznego obrotu firmy, w zależności od tego, która kwota jest wyższa. Pomimo miarkowania kar proporcjonalnie do skali naruszenia, nie można wykluczyć, że w pewnym zakresie istnieje ryzyko nałożenia kar na Spółki Grupy OEX.

Ryzyko skierowania roszczeń przeciwko spółkom z Grupy OEX

Nie można wykluczyć ryzyka wszczęcia wobec spółek z Grupy OEX postępowań cywilnych, administracyjnych lub arbitrażowych przez klientów, pracowników oraz kontrahentów. Podmioty z Grupy OEX zawierając umowy inicjują potencjalne ryzyko niewykonania lub nienależytego wykonania przez nie przedmiotu danych umów. Podmioty z Grupy OEX narażone są w takim przypadku na skierowanie przeciwko nim roszczeń odszkodowawczych. Podmioty wszczynające postępowania mogą oczekiwać od spółek z Grupy znacznych sum pieniężnych lub innego rodzaju rekompensaty, co w wypadku rozstrzygnięcia sprawy na korzyść wyżej wymienionych podmiotów, może negatywnie wpłynąć na bieżącą płynność podmiotu z Grupy OEX, a w konsekwencji na osiągnięte przez Grupę OEX wyniki finansowe. Znaczącym obciążeniem dla podmiotu z Grupy OEX mogłyby też być koszty powstałe na skutek wszczęcia takiego postępowania, w szczególności koszty obrony. Postępowania mogłyby również doprowadzić do pogorszenia się wizerunku danego podmiotu Grupy i tym samym spowodować trudności w pozyskaniu nowych klientów, pracowników i kontrahentów. Aby minimalizować ryzyko potencjalnych sporów oraz inicjowania przeciwko spółkom z Grupy OEX powyższych postępowań, podmioty z Grupy OEX dokładają wszelkich starań, aby terminowo i z należytą starannością realizować postanowienia zawieranych umów, jak również wywiązywać się z obowiązków względem klientów, pracowników oraz kontrahentów wynikających z powszechnie obowiązujących przepisów prawa oraz standardów obowiązujących w branży, w której Grupa prowadzi działalność.

Ryzyko wypowiedzenia umów przez banki lub firmy leasingowe

Grupa OEX finansuje swoją działalność zarówno kapitałem własnym, jak również przy pomocy takich instrumentów jak kredyty bankowe oraz leasing. Ewentualne nieprzedłużenie lub wypowiedzenie umowy kredytowej lub leasingowej

przez któryś z podmiotów finansujących mogłoby mieć negatywny wpływ na płynność finansową i doprowadzić do pogorszenia wyników finansowych Grupy.

Spółki Grupy OEX wypełniają rzetelnie i terminowo zobowiązania wobec instytucji finansujących zarówno w zakresie spłaty zobowiązań jak i innych uzgodnień, w tym utrzymywania zabezpieczeń i odpowiednich poziomów wskaźników finansowych, wobec czego ryzyko wypowiedzenia ww. umów Zarząd Emitenta uznaje za znikome.

Ryzyko zmian stóp procentowych

Grupa OEX posiada zobowiązania oprocentowane (kredyty i pożyczki bankowe, faktoring, leasing), których wysokość na dzień 31.12.2019 wynosiła 106 194 tys. PLN. Wobec powyższego, Grupa Emitenta narażona jest na ryzyko zmian stóp procentowych, których wzrost może zwiększyć koszt finansowania, a tym samym obniżyć rentowność.

Ryzyko negatywnych zmian regulacji prawnych

Duża zmienność polskich przepisów prawa oraz ich interpretacji może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie Grupy OEX, zwłaszcza jeśli zmiany te dotyczą prawa gospodarczego, prawa podatkowego, prawa pracy, prawa ubezpieczeń społecznych oraz prawa z zakresu papierów wartościowych. Takie zmiany mogą być niekorzystne dla sytuacji finansowej i operacyjnej Emitenta i jego Grupy, w tym mogą powodować zwiększenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, zmniejszenie osiąganych zysków bądź utrudnienia lub ograniczenia możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Występujące niejasności i niejednorodność w interpretacji przepisów prawa przysparzają znacznych trudności na etapie stosowania tych przepisów zarówno przez przedsiębiorców, jak i przez sądy i organy administracyjne. Powyższe powoduje ryzyko zaistnienia na tym tle potencjalnych sporów, których stroną będzie Emitent lub podmiot z jego Grupy. Wyroki wydawane przez sądy i organy administracyjne bywają niekonsekwentne i nieprzewidywalne, co zmniejsza ich przydatność jako wykładni prawa. Emitent korzysta ze stałej obsługi prawnej i stara się minimalizować ryzyko płynące ze zmian otoczenia prawnego, jednakże nie jest w stanie całkowicie go wykluczyć.

Ryzyka związane z epidemią COVID-19

Zarządy spółek Grupy OEX monitorują rozwój wydarzeń związanych z rozprzestrzenianiem się koronawirusa SARS-Co-2 wywołującego chorobę COVID-19, oceniają wpływ samej epidemii, jak i działań realizowanych w związku z nią przez władze, na działalność poszczególnych spółek oraz dokonują identyfikacji ryzyk wywołanych epidemią w celu podejmowania odpowiednich działań prewencyjnych, mających w miarę możliwości neutralizować lub minimalizować potencjalne negatywne skutki.

W wyniku prowadzonych na bieżąco analiz, na dzień publikacji niniejszego raportu zidentyfikowano następujące obszary potencjalnego ryzyka związane z epidemią COVID-19:

- Administracyjne ograniczenia w działalności spółek z Segmentu zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej

W wyniku wprowadzenia powyższych ograniczeń około 30% wszystkich punktów sprzedaży detalicznej zarządzanych przez spółki z Grupy OEX pozostaje zamkniętych (przede wszystkim w galeriach handlowych), a aktywność klientów w pozostałych punktach uległa również istotnemu zmniejszeniu. W związku z zaistniałą sytuacją Grupa OEX podjęła negocjacje z operatorami telekomunikacyjnymi, które mają na celu wypracowanie satysfakcjonujących obie strony rozwiązań umożliwiających utrzymanie istniejącej sieci sprzedaży poprzez pokrycie części kosztów jej funkcjonowania, co w rezultacie powinno pozwolić na neutralizację części spadku przychodów. W przypadku utrzymywania się dotychczasowych ograniczeń w dłuższym okresie, ich wpływ na działalność spółek tego segmentu byłby w istotny sposób negatywny i mógł w skrajnym przypadku zagrozić kontynuacji przez nie działalności. W ocenie zarządu i w świetle zapowiedzi władz dotyczących planowanej stopniowej likwidacji ograniczeń, prawdopodobieństwo takiego rozwoju wydarzeń jest jednak niezwykle małe.

- Decyzje klientów dotyczące realizacji istniejących i potencjalnych kontraktów

Niektórzy klienci spółek z Grupy OEX podjęli w związku z epidemią COVID-19 decyzję o zmniejszeniu skali, a w niektórych przypadkach o całkowitym zaprzestaniu realizacji usług na ich rzecz, pomimo wywiązywania się przez spółki z Grupy OEX ze swoich zadań zgodnie z umową. Obecnie sytuacja ta dotyczy zdecydowanej mniejszości klientów Grupy. Nie można jednak wykluczyć, że skala tego zjawiska ulegnie zwiększeniu na skutek decyzji całkowicie niezależnych od Grupy OEX, podejmowanych w zależności od stopnia rzeczywistego lub oczekiwanego wpływu epidemii na biznes klientów, ich własnej kondycji finansowej, otoczenia rynkowego, ogólnej sytuacji gospodarczej, bądź innych nieznanymi czynników, które pojawiły się lub mogą się pojawić w związku z epidemią COVID-19. Ponadto, część potencjalnych klientów spółek Grupy OEX podjęła decyzje o zawieszeniu lub odstąpieniu od rozmów dotyczących ewentualnego przyszłego korzystania przez nich z usług oferowanych przez Grupę.

Zarządy spółek Grupy Emitenta są w stałym kontakcie ze swoimi klientami i wszędzie tam, gdzie jest to możliwe prowadzą rozmowy w celu wypracowywania rozwiązań minimalizujących prawdopodobieństwo tego typu decyzji, a w przypadku potencjalnych klientów monitorują na bieżąco możliwości powrotu do rozmów na temat sprzedaży nowych usług.

Jednocześnie, w wybranych obszarach działalności (takich jak np. część usług programistycznych, logistycznych i contact center), spółki Grupy OEX odnotowują zwiększone zainteresowanie świadczonymi przez nie usługami, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącej skali zamówień i przychodów i powinno mieć wpływ na ograniczenie spadków przychodów z powodów wymienionych powyżej w skali całej Grupy OEX.

- Ograniczenia w dostępności personelu

Wśród czynników mających znaczący wpływ na wszystkie obszary prowadzonej przez Grupę OEX działalności są ograniczenia dostępnego personelu, będące m.in. skutkiem zamknięcia szkół i związanej z tym konieczności podjęcia przez pracowników opieki nad dziećmi oraz wzmożonej ostrożności zarządów spółek Grupy i samych pracowników, wynikającej z obaw przed zakażeniem COVID-19. Dodatkowo, na ograniczenia dostępności mają wpływ zmienione zasady organizacji pracy (np. praca zdalna). Czynniki te mogą powodować trudności we właściwej realizacji usług w wybranych obszarach lub obniżenie efektywności wykonywania wybranych zadań, co może mieć negatywny wpływ na realizację kontraktowych zobowiązań lub relacje z klientami, a ponadto wpływa na wzrost kosztów działalności. W ocenie zarządu Emitenta wpływ tych czynników powinien ulec zmniejszeniu wraz z luzowaniem przez władze ograniczeń administracyjnych wprowadzonych w gospodarce, tym niemniej nie można wykluczyć dalszych zaburzeń w realizacji usług spowodowanych brakiem odpowiednich pracowników, zwłaszcza gdyby okres obowiązywania ograniczeń administracyjnych uległ znaczącemu przedłużeniu. Zarządy spółek Grupy OEX podejmują działania mające na celu elastyczne dostosowywanie organizacji pracy do zmieniającej się sytuacji oraz komunikują się regularnie z pracownikami i kontrahentami w celu bieżącego ustalania najbardziej efektywnych sposobów działania, co powinno wpłynąć na ograniczenie negatywnego wpływu wyżej wymienionych czynników na działalność Grupy Emitenta.

- Ograniczenia i utrudnienia organizacyjne i operacyjne w realizacji kontraktów

Epidemia COVID-19 oraz różnego rodzaju ograniczenia wprowadzane w związku z tym przez władze mają wpływ na operacyjne możliwości wykonywania niektórych usług. Z jednej strony zarządy spółek podjęły szereg działań o charakterze organizacyjnym mających zminimalizować ryzyko zakażenia COVID-19 (więcej informacji na temat podjętych działań i wprowadzonych procedur przedstawiono w Sprawozdaniu Grupy OEX z danych niefinansowych na stronie 88). Działania te były niezbędne dla zapewnienia bezpiecznych warunków wykonywania obowiązków dla pracowników oraz zleceniobiorców, ale wiązały się ze zmianami organizacji pracy, w tym w szczególności z wprowadzeniem w wybranych obszarach działalności pracy zdalnej, co ma wpływ na wzrost kosztów operacyjnych i obniżoną efektywność pracy. Z kolei ograniczenia o charakterze administracyjnym (np. ograniczenia dotyczące przemieszczania się, czy zachowywania niezbędnego odstępu lub limity osób korzystających w tym samym czasie z zakupów w sklepach) spowodowały trudności w sprawniej i terminowej realizacji niektórych usług. Wpływ wszystkich powyższych czynników w skali Grupy OEX nie jest przez zarząd Emitenta obecnie oceniany jako istotny. Sytuacja w tym

zakresie zmienia się jednak bardzo dynamicznie i nie można wykluczyć, że opisane zewnętrzne uwarunkowania mogą przełożyć się w przyszłości na bardziej drastyczne ograniczenie możliwości wykonywania usług lub obniżenie jakości ich wykonania, co mogłoby z kolei prowadzić do trudności we właściwym wykonywaniu zobowiązań podjętych w ramach podpisanych kontraktów. Zarządy spółek Grupy OEX monitorują sytuację w tym zakresie, prowadzą rozmowy z klientami i pracownikami w celu bieżącego ustalania sposobów realizacji wspólnych przedsięwzięć w sposób jak najbardziej efektywny oraz aktywnie wprowadzają w życie szereg usprawnień organizacyjnych i technicznych, które w ich ocenie pozwolą na minimalizację jakichkolwiek utrudnień, przy zachowaniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa.

- Trudności kontrahentów

Na możliwości realizacji usług przez spółki Grupy OEX mogą mieć negatywny wpływ trudności wywołane epidemią COVID-19 wśród jej kontrahentów. Niezależnie od czynników opisanych wcześniej, wpływających na decyzje klientów Grupy OEX, odnotowano szereg problemów po stronie dostawców, związanych zarówno z ich własną sytuacją finansową lub operacyjną, jak ograniczeniami w transporcie, handlu, czy logistyce międzynarodowej. Zarząd Grupy OEX uważa, że wyżej wymienione trudności mają charakter przejściowy. Nie można jednak wykluczyć, że w przypadku dłuższego utrzymywania się stanu epidemii (a w skali światowej – pandemii), ich negatywny wpływ na sytuację operacyjną w spółkach Grupy OEX mógłby ulec zwiększeniu. Zarządy spółek Grupy OEX podejmują na bieżąco działania w zakresie monitorowania sytuacji swoich kontrahentów, aby minimalizować ryzyko wystąpienia tego typu problemów w przyszłości, a wszędzie tam, gdzie to możliwe zabezpieczają alternatywne źródła dostaw towarów i usług, mające uniezależnić sytuację danej spółki od ewentualnych problemów pojedynczego dostawcy.

- Wpływ epidemii (pandemii) COVID-19 na otoczenie rynkowe

Bezprecedensowa sytuacja związana z ogólnoswiatową skalą i tempem rozprzestrzeniania się wirusa wpłynęła zdecydowanie negatywnie nie tylko na krajową, ale i ogólnoswiatową gospodarkę. Według powszechnych przewidywań ekonomistów, wpływ ten może mieć charakter długofalowy nawet po ustaniu (lub po znaczącym ograniczeniu) bezpośredniego zagrożenia ze strony COVID-19. To z kolei może przełożyć się na podstawowe uwarunkowania stojące za popytem i podażą wielu produktów i usług, a tym samym na trudniejsze warunki funkcjonowania przedsiębiorstw. Spółki Grupy OEX mogą również podlegać opisanym wyżej czynnikom, co może – zwłaszcza w przypadku znaczącego obniżenia popytu konsumpcyjnego, a pośrednio popytu na wybrane usługi ze strony klientów Grupy OEX – mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Grupy i możliwości jej rozwoju. Z drugiej strony obecny kryzys może wywołać w przyszłości dodatkowe bodźce dla rozwoju wybranych usług, w szczególności związanych z rozwiązaniami eCommerce, czy w zakresie zdalnej obsługi klienta, których Grupa OEX jest również dostarczycielem. Już obserwowany i przewidywany wysoki poziom bezrobocia może ułatwiać przedsiębiorstwom pozyskiwanie i obniżać koszty siły roboczej, co może mieć istotne znaczenie również dla spółek Grupy OEX. Ostateczny wpływ epidemii COVID-19 i wywołanego nią kryzysu na rynku globalnym i krajowym jest więc obecnie trudny do przewidzenia. Zarząd Emitenta będzie monitorował otoczenie rynkowe Grupy OEX i dostosowywać dalszą strategię działania do zmieniających się okoliczności.

- Wahania kursów walutowych

Wśród czynników zewnętrznych o charakterze makroekonomicznym mających wpływ na sytuację finansową Grupy OEX są również kursy walutowe. Ich wahania wywołane epidemią, a w szczególności ewentualne trwałe osłabienie złotego do euro może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki finansowe, szczególnie w segmencie E-Biznes, gdzie najem powierzchni magazynowych rozliczanych w euro jest istotnym elementem kosztów operacyjnych. Zarządy spółek Grupy OEX podejmują działania w celu kontraktowego ograniczenia wzrostu kosztu walut obcych oraz czasowe obniżenie kosztów najmu, ale obecnie trudno przewidzieć efekty tych działań, a tym samym ostateczny wpływ na ich przyszłe wyniki.

Niezależnie od działań opisanych powyżej, we wszystkich spółkach Grupy OEX podejmowane są działania mające na celu ograniczanie kosztów oraz przygotowywane są scenariusze dalszych działań kryzysowo-oszczędnościowych, uzależnionych od rozwoju wydarzeń związanych z epidemią COVID-19. Analizowane są również na bieżąco i wykorzystywane wszystkie dostępne możliwości wsparcia finansowego w formie pomocy publicznej, czyli rozwiązania oferowane w ramach kolejnych programów tzw. tarczy antykryzysowej.

12. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom;

Grupa OEX prowadzi racjonalną gospodarkę zasobami finansowymi. Terminowo wywiązywała się ze swoich zobowiązań. W bieżącym roku Grupa odnotowała jednak istotną wartość różnego rodzaju odpisów, w tym odpisów na należności i zapasy, zachowując przy tym bardzo dobrą sytuację gotówkową – także w spółkach które miały największy udział w tych odpisach. Niegotówkowy charakter znaczącej części dokonanych odpisów i kosztów jednorazowych wpłynął negatywnie na pozycje wynikowe, jednak zarówno analiza bilansu, jak i przepływów pieniężnych Grupy oraz poszczególnych spółek wskazuje na pozytywne tendencje w zakresie zmian w poziomie kapitału obrotowego oraz spadek zadłużenia, w tym obrotowego.

Analiza wskaźnikowa potwierdza powyższe wnioski, przy czym wskaźniki oparte o pozycje wynikowe są należy uznać za niemiarodajne porównując lata 2018 i 2019 z uwagi na liczne pozycje jednorazowe oraz zastosowanie w 2019 roku standardu MSSF 16, którego wpływu nie usunięto przy wyliczaniu poniższych wskaźników.

Analiza Wskaźnikowa

| Lp. | Nazwa wskaźnika | Formuła | Miernik | 2019 | 2018 |
|----------|---------------------------------------|--|---------|------|------|
| 1 | Wskaźniki sprawności działania | | | | |
| 1.1 | Wskaźnik poziomu kosztów | $\frac{\text{koszt uzyskania przychodu}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$ | | 0,98 | 0,95 |
| 1.2 | Wskaźnik rotacji aktywów | $\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{ogółem aktywa}}$ | | 1,5 | 1,7 |
| 1.3 | Wskaźnik rotacji aktywów trwałych | $\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$ | | 2,8 | 3,5 |
| 1.4 | Wskaźnik cykliczności zapasów | $\frac{\text{zapasy} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$ | dni | 2,5 | 5,7 |
| 1.5 | Wskaźnik cykliczności należności | $\frac{\text{należności} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$ | dni | 71 | 82 |
| 2 | Wskaźniki efektywności | | | | |
| 2.1 | Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto | $\frac{\text{zysk na działalności gosp.} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$ | % | 1,8 | 4,6 |
| 2.2 | Wskaźnik rentowności sprzedaży netto | $\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$ | % | 3,8 | 2,7 |
| 2.3 | Wskaźnik stopy zysku | $\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{suma aktywów na koniec okresu}}$ | % | 5,7 | 4,6 |
| 2.4 | Wskaźnik zyskowności kapitałów | $\text{zysk netto} \times 100$ | % | 14,0 | 11,4 |

| | | kapitały własne | |
|----------|---|--|--------------|
| 3 | Wskaźniki płynności finansowej | | |
| 3.1 | Wskaźnik płynności I stopnia | $\frac{\text{aktywa bieżące ogółem}}{\text{bieżące zobowiązania}}$ | 1,2 1,3 |
| 3.2 | Wskaźnik płynności II stopnia | $\frac{\text{aktywa bież. – zapasy}}{\text{bieżące zobowiązania}}$ | 1,2 1,3 |
| 3.3 | Wskaźnik płynności III stopnia | $\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{bieżące zobowiązania}}$ | 0,4 0,2 |
| 4 | Wskaźniki struktury kapitału | | |
| 4.1 | Wskaźnik zadłużenia | $\frac{\text{kapitał obcy}}{\text{kapitał własny}}$ | 1,5 1,5 |
| 4.2 | Wskaźnik źródeł finansowania | $\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał obcy}}$ | 0,7 0,7 |
| 4.3 | Wskaźnik struktury finansowania majątku kapitałem własnym | $\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał całkowity}}$ | 0,4 0,4 |
| 4.4. | Wskaźnik struktury finansowania majątku zobowiązaniami | $\frac{\text{zobowiązania wobec dostawców}}{\text{kapitał całkowity}}$ | 0,2 0,2 |

13. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju grupy kapitałowej emitenta;

Grupa zamierza sukcesywnie rozwijać ofertę nowoczesnych usług dla biznesu. W Segmencie Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej Zarząd upatruje możliwości wzrostu poprzez dalszą konsolidację rynku, natomiast w pozostałych segmentach przewiduje zarówno dalszy rozwój organiczny, jak i wzmocnienie pozycji rynkowej oraz oferty poprzez selektywne transakcje kapitałowe, nakierowane na budowę trwałej wartości dla akcjonariuszy. Za szczególnie perspektywiczne Spółka uznaje obszary związane z wykorzystaniem nowych technologii oraz wyspecjalizowaną logistyką, szczególnie w zakresie kompleksowej obsługi e-commerce.

14. Wskazanie istotnych postępowań sądowych, arbitrażowych i administracyjnych;

Spółki należące do Grupy Kapitałowej są stronami postępowań przed sądami powszechnymi, jednak żadne z tych postępowań nie dotyczy istotnych dla działalności Grupy zobowiązań ani wierzytelności. Również łączna wartość odpowiednio zobowiązań oraz wierzytelności, których dotyczą te postępowania nie spełnia kryteriów istotności.

Przed organami właściwymi dla postępowań arbitrażowych i administracyjnych nie toczą się żadne istotne postępowania z udziałem spółek Grupy Kapitałowej Emitenta i lub jednostek od niej zależnych.

15. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji;

a) Umowy znaczące dla działalności spółek Grupy OEX

[Umowa Agencyjna z dnia z dnia 20-11-2012 roku](#)

Kluczową umową dla TELL Sp. o.o. jest Umowa Agencyjna Orange z 20 listopada 2012 roku (umowa ta zastąpiła umowy obowiązujące poprzednio i weszła w życie 1 października 2012 roku), na podstawie której TELL Sp. o.o. świadczy na rzecz Orange Polska S.A. usługi agencyjne w systemie telefonii komórkowej.

[Umowa Agencyjna z dnia 1 kwietnia 2001 roku](#)

Kluczową umową dla Spółki Euro-Phone Sp. z o.o. jest Umowa Agencyjna z dnia 01.04.2001 roku, na podstawie której Euro-Phone Sp. z o.o. świadczy na rzecz T-Mobile Polska S.A. usługi agencyjne w systemie telefonii komórkowej. W uzupełnieniu do ww. umowy Spółkę i T-Mobile Polska S.A. łączy ponadto Umowa Dystrybucyjna z dnia 01.07.2001 roku.

[Umowa o Współpracy ze Strategicznym Autoryzowanym Przedstawicielem Sprzedaży z dnia 15.12.2016r.](#)

Kluczową umową dla Spółki PTI sp. z o.o. była do końca 2016 roku Umowa Partnerska z dnia 30.06.2010 r. (umowa ta zastąpiła umowy obowiązujące poprzednio), na podstawie której PTI sp. z o.o. świadczy na rzecz Polkomtel sp. z o.o. usługi agencyjne w zakresie telefonii komórkowej. W uzupełnieniu do ww. umowy Spółkę i Polkomtel łączy ponadto Umowa o Dystrybucji Towarów dotycząca produktów pre-paid, Umowa o współpracy w dystrybucji DTH, Umowa Agencyjna o pośrednictwo w zakresie czynności bankowych. W grudniu 2016r. Spółka podpisała nową umowę na kolejne 5 lat z Liberty Poland S.A. (podmiot z Grupy Polsat), na podstawie której od 1 stycznia 2017 roku świadczy usługi agencyjne w zakresie telefonii komórkowej oraz innych produktów i usług oferowanych przez Grupę Polsat.

[Umowa kredytowa z dnia 14.12.2017r. pomiędzy wszystkimi spółkami zależnymi Emitenta oraz ING Bank Śląski S.A., Santander Bank Polska S.A. \(dawniej Bank Zachodni WBK S.A.\), Santander Faktor sp. z o.o. i ING Commercial Finance Polska S.A.](#)

b) Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Nie jest znana emitentowi jakakolwiek umowa zawarta pomiędzy akcjonariuszami.

16. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania;

Informacje na temat powiązań organizacyjnych i kapitałowych oraz inwestycji kapitałowych przedstawiono w p. 3.

17. Informacje o transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym;

Transakcje pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy Kapitałowej zawierane są na warunkach rynkowych. Informacje na temat transakcji z podmiotami powiązаныmi zostały zamieszczone w p. 24 sprawozdania finansowego OEX S.A.

18. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;

Żadna umowa dotycząca kredytów i pożyczek nie została wypowiedziana żadnej spółce Grupy.

W 2019 roku spółki Grupy korzystały z finansowania na podstawie umowy kredytowej z dnia 14.12.2017. W dniu tym Emitent oraz wszystkie spółki zależne Emitenta, jako kredytobiorcy podpisali umowę kredytową z ING Bank Śląski S.A. oraz Bank Zachodni WBK S.A., umowy faktoringowe z BZ WBK Faktor sp. z o.o. i ING Commercial Finance Polska S.A. oraz wynikające z powyższych umów umowy dodatkowe, w szczególności związane z ustanowieniem uzgodnionych zabezpieczeń.

Powyższe umowy zostały zawarte w celu refinansowania istniejącego zadłużenia Kredytobiorców, ujednolicenia i poprawy warunków finansowania podmiotów z Grupy Kapitałowej OEX oraz pozyskania finansowania długoterminowego na potrzeby rozliczenia transakcji nabycia aktywów dokonanych w latach 2016–2017, w tym przedterminowego wykupu obligacji oraz dokonania dopłat do ceny za nabycie akcji Archidoc S.A. oraz udziałów Voice Contact Center Sp. z o.o.

Na podstawie zawartych umów kredytodawcy i faktoryzy zobowiązali się do udzielenia spółkom Kredytobiorcom finansowania w łącznej kwocie do 141.600.000 PLN w postaci:

- kredytów w rachunku bieżącym, linii gwarancyjnych oraz linii faktoringowych do łącznej kwoty 75 000 tys. PLN z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności spółek Grupy; finansowanie udzielone zostało na okres dwóch lat;
- konwersji części ówczesnych kredytów w rachunku bieżącym na kredyty terminowe w łącznej kwocie 6 500 tys. PLN; spłata ww. kredytów dokonywana jest w ratach kwartalnych przez okres 5 lat począwszy od dnia podpisania Umowy Kredytowej;
- kredytu terminowego na zrefinansowanie kredytu inwestycyjnego udzielonego OEX S.A. w 2016 r. na zakup udziałów Merservice Sp. z o.o., w kwocie 2 600 tys. PLN; spłata ww. kredytu dokonywana jest w ratach kwartalnych przez okres 5 lat począwszy od dnia podpisania Umowy Kredytowej;
- kredytu terminowego w kwocie 20 000 tys. PLN z przeznaczeniem na wykup obligacji serii A OEX S.A. Spłata ww. kredytu nastąpi w terminie 5 lat od dnia podpisania Umowy Kredytowej, przy czym rozpocznie się 31 stycznia 2020 r. Kredyt będzie spłacany w równych ratach miesięcznych, a w ostatnim dniu okresu kredytowania OEX S.A. spłaci dodatkowo pozostałą część zadłużenia w wysokości 8 000 tys. PLN.
- kredytu terminowego do maksymalnej kwoty 30 500 tys. PLN z przeznaczeniem na sfinansowanie dopłaty do ceny zakupu akcji ArchiDoc S.A. – faktycznie uruchomiona kwota wyniosła 28 081 tys. PLN;

- kredytu terminowego do maksymalnej kwoty 7 000 tys. PLN z przeznaczeniem na sfinansowanie dopłaty do ceny zakupu udziałów Voice Contact Center Sp. z o.o. – faktycznie uruchomiona kwota wyniosła 6 352 tys. PLN;

Kredyty zostały uruchomione w II kwartale 2018 r.

Zgodnie z umową kredytową wysokość oprocentowania kredytów w rachunku bieżącym oraz kredytów terminowych stanowić będzie sumę stawki WIBOR 1M oraz odpowiednich marż kredytodawców, których wysokość zdaniem Emitenta nie odbiega od obecnie obowiązujących warunków finansowania dostępnych na rynku finansowym.

Wysokość marży w odniesieniu do kredytów terminowych może zmieniać się w zależności od poziomu zadłużenia mierzonego wskaźnikiem skonsolidowanego długu netto do skonsolidowanego wyniku EBITDA Grupy Kapitałowej OEX.

W dniu 17 października 2019 r. w związku ze sprzedażą akcji spółki ArchiDoc S.A., Grupa spłaciła całość kredytów terminowych w kwocie 37 706 tys. PLN, powiększonych o należne odsetki oraz koszty wcześniejszej spłaty zobowiązań, tj. łącznie 38 158 tys. PLN, zaciągniętych w roku 2017 na zakup akcji ArchiDoc S.A. i jednocześnie przedłużyła okres dostępności kredytów obrotowych do końca kwietnia 2020, przedłużyła następnie do końca października 2020.

19. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanim emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;

Informacje o udzielonych i spłaconych w 2019 r. przez OEX S.A., spółkom należącym do Grupy Kapitałowej pożyczkach przedstawia poniższa tabela. Żadna ze spółek należących do Grupy Kapitałowej nie udzielała w 2019r. pożyczek podmiotom zewnętrznym. Oprocentowanie pożyczek jest zmienne, obliczone jako suma następujących składników: średniej arytmetycznej WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych z poprzedniego miesiąca kalendarzowego oraz marży w wysokości od 2,5% do 3,5%. Terminy wymagalności pożyczek nie przekraczają 12 miesięcy, z możliwością ich przedłużenia.

| Pożyczkobiorca | Saldo na 31.12.2018 | Pożyczki udzielone w 2019 | Pożyczki spłacone w 2019 | Saldo na 31.12.2019 |
|---------------------------|---------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------|
| Europhone Sp. z o.o. | 6 282 | 300 | 300 | 6 282 |
| OEX E-Business Sp. z o.o. | 5 550 | 801 | 6 201 | 150 |
| OEX Cursor S.A. | 4 400 | | 400 | 4 000 |
| OEX24 Sp. z o.o. | | 4 649 | 2 800 | 1 849 |
| Razem | 16 232 | 5 750 | 9 701 | 11 981 |

20. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanim emitenta;

Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach zostały przedstawione w p. 25 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

21. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności;

W okresie objętym raportem Grupa nie dokonała emisji papierów wartościowych.

22. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok;

Grupa nie publikowała prognoz wyników na rok 2019.

23. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności;

Zamierzenia inwestycyjne będą realizowane dzięki środkom wypracowanym z bieżącej działalności, kredytom bankowym i środkom pozyskanym z emisji akcji w 2018 roku oraz środkom uzyskanym ze sprzedaży akcji ArchiDoc S.A. Grupa dysponuje znacznymi własnymi środkami finansowymi a jednocześnie posiada relatywnie niskie zadłużenie, szczególnie z tytułu kredytów inwestycyjnych.

24. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową;

W roku 2019 nie zaszły zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego grupą kapitałową w stosunku do roku ubiegłego. OEX S.A. jako spółka holdingowa odpowiada za formułowanie strategii rozwoju Grupy Kapitałowej i nadzór nad jej realizacją, prowadzenie polityki akwizycyjnej oraz wsparcie spółek zależnych w obszarach takich jak finanse i controlling czy zarządzanie zasobami ludzkimi. Spółki zależne natomiast koncentrują się na rozwijaniu kompetencji branżowych i budowie przewag konkurencyjnych w ramach poszczególnych segmentów operacyjnych.

25. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie;

Emitent jest stroną dwóch umów o pracę przewidujących rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny w odniesieniu do dwóch członków zarządu Emitenta. Łączna wartość rekompensat wynikająca z tych umów opiewa na kwotę 360 tys. PLN.

26. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta;

Informacje o wartości wynagrodzeń i innych świadczeń wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym Emitenta zostały zaprezentowane w p. 29.3 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

27. Określenie łącznej liczby wszystkich akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta;

Osoby zarządzające oraz nadzorujące Emitenta nie są w posiadaniu akcji i udziałów spółek zależnych. Zestawienie akcji Emitenta będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących według stanu na dzień 31 grudnia 2019 r. prezentuje poniższa tabela.

| | Łączna liczba akcji | Łączna liczba głosów | Udział w kapitale zakładowym | Udział w głosach |
|--|---------------------|----------------------|------------------------------|------------------|
| Członkowie Rady Nadzorczej | | | | |
| Piotr Cholewa, pośrednio przez Silquern S.a r.l. | 801 096 | 801 096 | 10,03% | 8,55% |
| Michał Szramowski bezpośrednio i pośrednio przez MS Investments Sp. z o.o. sp.k. | 468 770 | 468 770 | 5,87% | 5,00% |
| Tomasz Kwiecień | 17 650 | 17 650 | 0,22% | 0,19% |
| Osoby Zarządzające | | | | |
| Jerzy Motz, pośrednio przez Precordia Capital Sp. z o.o. i Real Management S.A. | 2 002 687 | 2 162 295 | 25,06% | 23,07% |
| Rafał Stempniewicz | 96 714 | 96 714 | 1,21% | 1,03% |
| Artur Wojtaszek | 59 000 | 59 000 | 0,74% | 0,63% |
| Robert Krasowski | 10 889 | 10 889 | 0,14% | 0,12% |

28. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy;

Emitent nie posiada takich informacji.

29. Informacje o nabyciu akcji własnych, w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej ze wskazaniem, jaka część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży w przypadku ich zbycia;

Na podstawie Uchwały nr 21 z dnia 25 czerwca 2019 r., Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy OEX S.A. upoważniło Zarząd Spółki do nabywania akcji własnych w celu umorzenia lub w celu odsprzedaży na podstawie art. 362 § 1 pkt 5) i 8) Kodeksu Spółek Handlowych. Zarząd Spółki był upoważniony do nabycia w imieniu i na rzecz Spółki akcji własnych w łącznej liczbie nie większej niż 457 142 akcji uprawniających do 457 142 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowiło nie więcej niż 20% kapitału zakładowego Spółki. Przedmiotem nabycia mogły być akcje własne Spółki w pełni pokryte. Nabycie akcji własnych mogło nastąpić nie później niż do dnia 31 grudnia 2019 r. Akcje własne Spółki mogły być nabywane przez Spółkę w ramach transakcji poza rynkiem regulowanym. Cena nabywanych akcji nie mogła być niższa niż 17,50 PLN i nie wyższa niż 19,00 PLN za jedną akcję.

Wysokość środków przeznaczonych na nabycie akcji własnych Spółki nie mogła być większa niż 8 000 tys. PLN. Środki te pochodziły ze środków własnych Spółki zgromadzonych na kapitale rezerwowym, utworzonym na podstawie Uchwały nr 22 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 25 czerwca 2019 r.

Wysokość kapitału rezerwowego określono na 8 300 tys. PLN. Utworzenie kapitału rezerwowego nastąpiło poprzez przesunięcie kwoty 8 300 tys. PLN z kapitału zapasowego Spółki. Kapitał rezerwowy został w całości przeznaczony na nabycie akcji własnych Spółki wraz z wszelkimi kosztami ich nabycia. Do dnia 31 grudnia 2019 roku, OEX S.A. nabyła 421 052 akcji własnych. Cena nabycia akcji własnych wyniosła 8 072 tys. PLN. Akcje Spółki dominującej nie pozostawały w posiadaniu jednostek zależnych.

30. Informacje o najważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju;

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej nie prowadzą badań.

31. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych;

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej nie prowadzą programów akcji pracowniczych.

32. Informacje o umowie emitenta z firmą audytorską uprawnioną do badania sprawozdań finansowych;

Informacje o zawartej umowie i wynagrodzeniu firmy audytorskiej uprawnionej do badania sprawozdań finansowych zostały zawarte w p. 29.4 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy.

33. Informacje na temat prowadzonej polityki w zakresie działalności sponsoringowej, charytatywnej lub innej o zbliżonym charakterze;

W spółkach Grupy OEX prowadzone są działania, które angażują pracowników w realizację projektów z obszaru społecznej odpowiedzialności. Ważne miejsce w tych działaniach zajmuje wolontariat pracowniczy oraz akcje na rzecz lokalnych społeczności, które mają na celu pomoc dzieciom i młodzieży w trudnej sytuacji, a także wspierają świadomość związaną z zagadnieniami ochrony środowiska i zdrowego stylu życia. Spółki z Grupy OEX wspierają również wybrane fundacje i organizacje pożytku publicznego przekazując darowizny na ich rzecz. W 2019 roku OEX SA wsparł również akcję Fundacji Legii na rzecz Instytutu Matki i Dziecka w Warszawie jako sponsor. Szczegółowe informacje dotyczące tego obszaru zostały przedstawione w Sprawozdaniu z danych niefinansowych.

34. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych

Wraz z niniejszym sprawozdaniem z działalności OEX S.A., zgodnie z art. 49b ust 1 Ustawy o rachunkowości, Spółka sporządziła jako wyodrębniona część, Oświadczenie Grupy Kapitałowej OEX na temat informacji niefinansowych za rok 2019.

35. Oświadczenia zarządu i zatwierdzenie do publikacji

Zgodnie z przepisami powszechnie obowiązującymi, regulacjami wewnętrznymi oraz przyjętymi zasadami ładu korporacyjnego, biegły rewident został wybrany przez Radę Nadzorczą OEX S.A. uchwałą z dnia 20 czerwca 2018 roku w sprawie wyboru biegłego rewidenta. Wybrana została spółka PKF Consult spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Warszawie (dalej jako „PKF Consult”), wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 477. Rada Nadzorczą dokonała powyższego wyboru, mając na uwadze zagwarantowanie pełnej niezależności i obiektywizmu samego wyboru, jak i realizacji zadań przez biegłego rewidenta.

Emitent zawarł umowę z PKF Consult w dniu 27 lipca 2018 roku. Zgodnie z zawartą Umową PKF Consult zobowiązał się dokonywać badania jednostkowych i skonsolidowanych rocznych sprawozdań finansowych sporządzanych przez Emitenta, a także dokonywać przeglądu półrocznych, skonsolidowanych i jednostkowych skróconych sprawozdań finansowych sporządzanych przez Emitenta. Umowa została zawarta na czas badania sprawozdań finansowych sporządzanych za rok 2018 i 2019.

Emitent korzystał dotychczas z usług PKF Consult w zakresie badania jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, a także przeglądu skróconych półrocznych sprawozdań finansowych za lata 2015, 2016, 2017. Ponadto Emitent zlecał PKF Consult świadczenie usług mieszczących się w zakresie usług dozwolonych, które mogą świadczyć firmy audytorskie.

Informacje na temat wynagrodzenia firmy audytorskiej zawarte są w p. 29.4 Sprawozdania finansowego.

Stosownie do §70 ust.1 pkt.7 oraz §71 ust.1 pkt.7 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29.03.2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U z dn. 20.04.2018r poz. 757) Zarząd Emitenta informuje i oświadcza na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej, że:

- a) firma audytorska PKF Consult oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej;
- b) w Spółce są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji oraz
- c) Emitent posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz Emitenta i Grupy przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

| Imię i Nazwisko | Funkcja | Podpis |
|--------------------|-----------------|--------|
| Jerzy Motz | Prezes Zarządu | <hr/> |
| Rafał Stempniewicz | Członek Zarządu | <hr/> |
| Robert Krasowski | Członek Zarządu | <hr/> |
| Artur Wojtaszek | Członek Zarządu | <hr/> |
| Tomasz Słowiński | Członek Zarządu | <hr/> |