



INTERNET UNION

**Sprawozdanie Zarządu
Internet Union S.A.
z działalności za rok 2014**

INFORMACJE O EMITENCIE

Podstawowe dane o Spółce

FIRMA		Internet Union S.A.
Forma prawna		Spółka Akcyjna
Siedziba		Wrocław
Adres		Ul. Złotnicka 28 54-029
Telefon		(071) 733 07 17
Adres poczty elektronicznej		biuro@internetunion.pl
Adres strony internetowej		www.internetunion.pl
NIP		8943024998
REGON		021547015
KRS		0000388937

Kapitał zakładowy

	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Seria A	500 000	10,32%	1 000 000	11,31%
Seria B	3 500 000	72,24%	7 000 000	79,14%
Seria C	445 000	9,18%	445 000	5,03%
Seria D1	250 000	5,16%	250 000	2,83%
Seria D2	150 000	3,10%	150 000	1,69%
Suma	4 845 000	100,00%	8 845 000	100,00%

Model biznesowy spółki

Internet Union S.A. dba o szczególne traktowanie klienta cechujące się indywidualnym i dostosowanym do potrzeb konsumenta podejściem. Emitent jest świadomy, że na rynku występuje wielu zróżnicowanych nabywców. Każdy z tych nabywców stanowi potencjalnie osobny rynek ze względu na swoje wymagania. Z uwagi na powyższe, w ramach oferty Spółki istnieje możliwość skorzystania z różnych pakietów usług przynależnych jednak tylko do określonych marek Spółki. Przedsiębiorstwo opracowało oddzielne marki z odmiennymi planami marketingowymi, które skupiają w sobie inne produkty i usługi. Internet Union S.A. dokonał podziału marek i oferowanych usług na kategorie nabywców, którzy różnią się w swoich potrzebach. Wdrożona i stosowana procedura podziału rynku na grupy konsumentów pozwoliła na przygotowanie marek wychodzących naprzeciw potrzebom różnych grup, a w konsekwencji uzyskania przewagi rynkowej przez Emitenta. Spółka tworzy rozwiązania telekomunikacyjne i internetowe dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów. Regularne inwestycje w infrastrukturę firmy pozwalają obejmować usługami Emitenta coraz to większy obszar działalności. Dzięki ciągłemu rozwojowi, firma pozyskuje kolejnych klientów oraz dostarcza coraz to nowsze rozwiązania i technologie. Korzystanie z niektórych usług Emitenta możliwe jest wyłącznie w zależności od wybranej współpracy z określoną marką Spółki. Na dzień ważności niniejszego Dokumentu Informacyjnego Emitent dysponuje trzema rozwiniętymi markami: AER Network, SEEV oraz Moico.

Spółka zarządza trzema markami - Operatorami sieci.



Strona www: <http://www.aernetwork.pl>



Strona www: <http://www.moico.pl>

Marka AER Network oferuje dostęp do Internetu poprzez wykorzystanie technologii radiowej w lokalizacjach, w których połączenie innego rodzaju nie byłoby możliwe. Pozwoliło to na zagospodarowanie rynku normalnie niedostępnego ze względów infrastrukturalnych. Udoskonalenie nadajników pozwoliło zniwelować wahania połączeń - główny dotychczasowy problem Internetu Radiowego, a wynikające z konstrukcji marki naturalne uproszczenie procedur oraz rezygnacja z dodatkowych formalności sprawiło, że AER Network jest brandem zorientowanym w pełni na użytkownika.

Internet, podobnie jak powietrze zauważalny jest głównie wtedy, gdy jest z nim coś nie tak. Grupa odniesienia Moico to osoby, które mają dosyć konieczności 'osiągania wszechwiedzy', nie chcą być ekspertami od wszystkiego - dla nich najważniejsze jest to, by Internet, który mają działał zgodnie z ich potrzebami - nieistotne, czy jest to 5, 20, czy 100 MB/s. Oferta skonstruowana jest w taki sposób, by gwarantować obecnym klientom aktualność usługi (przepustowość w poszczególnych pakietach jest sukcesywnie podwyższana).

SEEV®

TELEKOMUNIKACJA DLA BIZNESU

Oferta marki SEEV zawiera zintegrowane usługi telekomunikacyjne skierowane do segmentu rynku klientów instytucjonalnych. Najwyższa jakość produktów i obsługi post-sprzedażowej oraz zastosowanie najnowocześniejszych technologii telekomunikacyjnych to odpowiedź na potrzeby grupy docelowej. Opracowana koncepcja marki pozwala na skuteczną działalność na rynku dotychczasowo wizerunkowo niezagospodarowanym. SEEV jest marką unikatową w skali Europy i świata – to jedyna profesjonalnie zaprojektowana marka skierowana do klientów biznesowych.

Strona www: <http://www.seev.pl>

Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu Emitenta ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, co najmniej 5% głosów w walnym zgromadzeniu.

Akcjonariat



Paweł Dobosz

liczba akcji: 4250000

% liczba kapitału: 87.54%

Pozostali Akcjonariusze

liczba akcji: 605000

% liczba kapitału: 12.46%

Organy Emitenta

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu kwartalnego skład organów Spółki przedstawia się następująco.

Zarząd Spółki

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje Spółkę we wszystkich czynnościach sądowych i pozasądowych. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem spraw Spółki, nie zastrzeżone przepisami prawa lub postanowieniami Statutu dla Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej, należą do kompetencji Zarządu. Obecny Zarząd składa się z jednego członka. Kadencja Zarządu trwa nie dłużej niż pięć lat.

Paweł Dobosz - Prezes Zarządu

Kadencja od 20.04.2011

Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działania. Rada Nadzorcza Spółki liczy obecnie pięć osób. Członkowie Rady Nadzorczej powoływani i odwoływani są na wspólną kadencję przez Walne Zgromadzenie zwykłą większością głosów, z zastrzeżeniem przepisów poniższych oraz § 4 ust. 8 Statutu. Powołanie członków Rady Nadzorczej w trybie określonym w § 4 ust. 8 Statutu następuje w formie pisemnej z podpisem notarialnie poświadczonym. Kadencja Rady Nadzorczej trwa nie dłużej niż 5 lat. Długość trwania kadencji oraz wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej określa uchwała Walnego Zgromadzenia. Członkowie Rady Nadzorczej mogą być powoływani także spoza grona akcjonariuszy. W przypadku śmierci lub rezygnacji Członka Rady Nadzorczej i zmniejszenia się jej składu poniżej liczby, o której mowa w ust.1, pozostali Członkowie Rady mogą w drodze podjęcia uchwały dokooptować nowego Członka rady Nadzorczej, który będzie pełnił swoją funkcję do czasu wyboru przez Walne Zgromadzenie nowego członka Rady Nadzorczej w miejsce dokooptowanego.

Apolonia Dobosz - Przewodnicząca Rady Nadzorczej

Justyna Naruć - Członek Rady Nadzorczej

Agata Beata Dobosz - Członek Rady Nadzorczej

Mieczysław Dobosz - Członek Rady Nadzorczej

Wiktor Pastucha - Członek Rady Nadzorczej

Informacje o sytuacji majątkowo-finansowej

OPIS ZDARZEŃ ISTOTNIE WPŁYWAJĄCYCH NA DZIAŁALNOŚĆ INTERNET UNION S.A., JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM 2014, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.

W 2014 roku najistotniejszym zdarzeniem dla działalności Spółki było przede wszystkim zrealizowanie przez spółkę skupu akcji własnych, na co Internet Union przeznaczyło nie mniej niż 10% zysku z poprzedniego roku, czyli blisko 60 tys. zł.

W celu zwiększenia efektywności kreacji wartości Spółki dla akcjonariuszy oraz wdrożenia nowoczesnych i efektywnych mechanizmów motywujących pracowników. W Spółce został kontynuowany Program Motywacyjny. Program ten obejmuje możliwość przyznania pracownikom Spółki, akcji w związku przysłą realizacją strategii i planami rozwoju na lata 2014-2016

W omawianym okresie Zarząd Spółki sukcesywnie realizował kluczowe elementy strategii rozwoju Internet Union S.A., zarówno na płaszczyźnie marketingowo-sprzedażowej, inwestycyjnej, jak i infrastrukturalnej.

W 2014 roku Internet Union ugruntował swoją pozycję na rynkach lokalnych w dużych miastach, rozszerzył swój zasięg na dużą część Dolnego Śląska. Negocjacje doprowadziły do nawiązania współpracy z lokalnymi dostawcami usług telekomunikacyjnych. Dzięki temu marki Internet Union S.A. (zwłaszcza SEEV) znacznie poszerzyły swój zasięg sprzedażowy ugruntowując swoją pozycję jako ogólnopolskiego dostawcy rozwiązań biznesowych.

W omawianym okresie w samym Wrocławiu oddanych do użytku zostało 48 inwestycje zamieszkania zbiorowego opartych na sieciowej infrastrukturze Internet Union. To blisko 8800 mieszkań z zapleczem infrastrukturalnym Emitenta i bezpośrednim dostępem do usług marki Moico.

Działania prowadzone przez firmę Wills Integrated pozwoliły ugruntować pozycję sub-brandów Internet Union na rynku. Opracowana strategia rozwoju marek w grupie IU, aktualizowana na początku 2014 roku pozwoliła skutecznie reagować na zaistniałe sytuacje na rynku telekomunikacyjnym.

W omawianym okresie Spółka osiągnęła rekordowy w historii firmy poziom przychodów oraz zysk operacyjny. Coraz wyższe przychody to konsekwencja wzmożonych działań strategicznych i brandingowych zarówno skierowanych do rynku jak i wewnątrz organizacji. Dzięki wdrożonym rozwiązaniom stale wzrasta liczba abonentów przy minimalnym poziomie wypowiedzeń umów.

W 2014 roku znacznie zintensyfikowane zostały działania sprzedażowe marki SEEV, które zaowocowały biznesowymi kontraktami i zwiększającym się udziałem w przychodach globalnych Emitenta. Zarząd zauważa wzrost w przyroście klientów instytucjonalnych.

W celu dodatkowego wzmocnienia działań sprzedażowych marki SEEV opracowany został plan rozwojowy na lata 2016-2017, który umożliwi marce SEEV dalszy rozwój. Opracowany plan promocyjny marki SEEV oraz działania mające na celu ugruntowanie pozycji marki w świadomości (takie jak obecność w kluczowych mediach biznesowych) dodatkowo zwiększą udział marki w rynku.

Obserwując wzrost zainteresowania ofertą marki SEEV oraz zwiększającą się liczbę realizowanych umów z klientami korporacyjnymi. Zarząd Spółki podtrzymuje szacunki, że marka SEEV w roku 2016 będzie generowała przychody zbliżone do przychodów marek skierowanych do klientów indywidualnych.

Moico

Marka Moico w dalszym ciągu jest liderem technologicznym zapewniając najwyższej prędkości usługi dla klientów indywidualnych. Nadzień publikacji raportu Moico utylizowało około 11000 adresów IP.

W omawianym okresie miały miejsce największe wydarzenia w historii marki Moico (w ramach MOICO enjoy movies: „Przegląd Ekranizacji Komiksowych wraz ze Stowarzyszeniem Nowe Horyzonty, czy w ramach MOICO enjoy music seria 6 koncertów zwięczona finałem we Wrocławskim Browarze Mieszczańskim). Dzięki temu Moico nie tylko zwiększyło swój zasięg komunikacyjny, ale pozyskało znacznych partnerów, którzy umożliwiają dalszy rozwój. Poza tym zrealizowana została akcja skierowana do nowych klientów: „Próbuj nowego” połączona z wprowadzeniem nowej oferty i nowego serwisu internetowego. Prowadzone działania promocyjne spowodowały historyczny wzrost liczby klientów, a także największy w historii zasięg marki (nt. akcji MOICO enjoy movies informację otrzymało ponad 414 000 osób). Łączny ekwiwalent reklamowy marki Moico w omawianym okresie wyniósł około 2 100 000 zł, a publikacje na temat marki pojawiły się w największych mediach kraju. W 2014 roku wdrożona została nowa strona internetowa MOICO, mająca na celu ułatwienie zakupu usługi przez klienta.

AER Network

Opracowanie nowej identyfikacji marki wraz z materiałami wychodzącymi (takimi jak strona www) oraz optymalizacja planu promocyjnego pozwoliło na zwiększenie zainteresowania usługami marki i podwyższenie poziomu sprzedaży. Zarząd Spółki dostrzega wzrost zainteresowania bezpiecznym oraz stabilnym łączem radiowym na terenach mało zurbanizowanych. Zachwyt LTE minął.

Cele strategiczne

Zarządu Spółki w dalszym ciągu prowadzi działania do minimalizacji wartości przeterminowanych należności krótkoterminowych. W roku 2014 Spółka zwiększyła ilość punktów w których możliwe jest uzyskanie przepustowości do 10 Gb/s. Pozwoli to w dłuższej perspektywie w jeszcze większym stopniu zwiększyć jakość usług oraz konkurencyjność marek Spółki na rynku.

W 2014 roku Spółka prowadziła negocjacje celem zabezpieczania oraz minimalizacji kosztów transmisji danych między dużymi miastami. Podpisane umowy dają gwarancje ciągłej pracy oraz niższych cen jednostkowych. W 2014 roku Spółka prowadziła także negocjacje celem zabezpieczania oraz minimalizacji kosztów peeringu między operatorami. Doprowadziła do zawarcia kilkunastu kontraktów, dzięki którym długość linków, czasy dostępów są optymalne. Ilość takich połączeń daje duże rezerwy w zarządzaniu siecią. Ale co najważniejsze zabezpiecza klientów od najpoważniejszych awarii (nawet kilku).

Jak pokazuje rok 2014, w przeciwieństwie do firm konkurencyjnych tracących abonentów, Internet Union S.A. wypracowało sobie wyraźną przewagę konkurencyjną. Poczynione w ostatnich kwartałach inwestycje pozwoliły w znacznym stopniu zwiększyć poziom przychodu. Zarząd Spółki zakłada utrzymanie tempa inwestycji w 2014 roku i systematyczne budowanie swojej pozycji na nowych rynkach oraz wzrost poziomu penetracji rynków na których Internet Union już funkcjonuje.

Aktualna sytuacja finansowa Internet Union S.A.

Wybrane dane finansowe	PLN Stan na 31.12.2014	PLN Stan na 31-12-2013	EUR Stan na 31.12.2014	EUR Stan na 31-12-2013
Kapitał własny	3 199 500,56	2 185 337,48	750 651,19	526 942,87
Kapitał zakładowy	969 000,00	889 000,00	227 342,05	214 361,49
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 167 985,14	2 157 076,86	743 257,19	520 128,48
Zobowiązania długoterminowe	1 330 780,42	699 264,67	312 221,20	168 611,27
Zobowiązania krótkoterminowe	1 699 365,73	1 457 812,19	398 696,88	351 517,21
Aktywa trwałe	4 852 976,89	3 298 640,67	1 138 581,73	795 389,82
Aktywa obrotowe	1 514 508,81	1 043 773,67	355 326,66	251 681,53
Aktywa razem	6 367 485,70	4 342 414,34	1 493 908,38	1 047 071,35
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	14 960,34	13 497,60	3 509,92	3 254,62
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 490 169,24	1 022 787,52	349 616,23	246 621,21
Zysk (strata) brutto	906 205,08	569 163,98	216 314,20	135 161,23
Zysk (strata) netto	694 163,08	443 405,98	165 699,06	105 297,07
Przychody netto ze sprzedaży	5 110 279,93	3 878 042,25	1 219 841,01	920 931,42
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 020 918,18	613 149,94	243 696,60	145 606,73
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	906 205,08	569 163,98	216 314,20	135 161,23
Zysk (strata) ze sprzedaży	1 194 252,43	605 705,43	285 072,07	143 838,85
Amortyzacja	658 906,38	379 508,49	157 283,17	90 123,12
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 275 336,11	892 474,53	304 427,02	211 938,85
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-2 214 878,64	-1 836 187,85	-528 698,98	-436 045,55
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	1 614 796,57	1 856 376,48	385 457,37	440 839,81
Przepływy pieniężne netto, razem	1 414,17	-15 525,08	337,57	-3 686,79
Liczba akcji (w szt.)	4 845 000	4 445 000	4 845 000	4 445 000

Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	0,14	0,10	0,03	0,03
Wartość księgowa na jedną akcję	0,66	0,50	0,15	0,12
Przeliczenie kursu	2013		2014	
Średni kurs euro na dzień bilansowy	4,1472		4,2623	
Średni kurs euro	4,2110		4,1893	

Czynniki ryzyka

Rekomendowane jest aby wszyscy inwestorzy przeanalizowali i zapoznali się z zamieszczonymi czynnikami ryzyka dotyczącymi działalności Spółki, rynku na którym Spółka prowadzi swoją działalność, aby byli świadomi całościowego ryzyka dotyczącego inwestowania w papiery wartościowe Emitenta. Należy mieć na uwadze, że wskazane przez Emitenta czynniki ryzyka zamieszczone poniżej są najważniejszymi z punktu widzenia Spółki i nie zawierają wszystkich możliwych do zrealizowania się czynników ryzyka.

Ryzyko nieosiągnięcia celów strategicznych

Celem strategicznym Internet Union S.A. jest osiągnięcie pozycji lidera na rynku dolnośląskim w branży telekomunikacyjnej. Strategia Spółki zakłada rozwijanie obecnie prowadzonej działalności głównie poprzez budowę i promocję nowych marek przynależnych do Emitenta oraz w oparciu o integrację z podmiotami zewnętrznymi. Emitent planuje aktywnie wykorzystywać możliwości, jakie niosą za sobą transakcje typu M&A (tj. fuzje lub przejęcia) innych operatorów z branży telekomunikacyjnej bądź ich zorganizowanych części. Spółka poprzez skuteczną realizację strategii zakłada szybkie zwiększanie pozycji rynkowej. Realizacja założeń uzależniona jest od możliwości pozyskania do współpracy nowych partnerów z branży telekomunikacyjnej. Wystąpienie nieprzewidzianych zdarzeń lub okoliczności może uniemożliwić realizację przyjętej strategii. W takim przypadku przychody i wynik finansowy osiąmane w przyszłości przez Emitenta mogą okazać się niższe od zakładanych. W celu ograniczenia wystąpienia niniejszego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje okoliczności mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na realizację strategii przedsiębiorstwa, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko wzrostu konkurencji

Konkurencja wewnątrz sektora, w którym funkcjonuje Emitent jest rozproszona, a branża w której działa Spółka rozwija się dynamicznie. Atrakcyjność rynku stwarza możliwości powstania i rozwoju nowych spółek o profilu działalności zbliżonym do działalności Internet Union S.A. Zwiększona liczba spółek konkurencyjnych może w przyszłości wymusić konieczność obniżenia generowanych marż oraz wpłynąć na wzrost kosztów związanych z podnoszeniem jakości usług Spółki.

Ryzyko związane z budową marki „Internet Union” oraz nowych marek

Pomyślność planów strategicznych Emitenta jest związana z budową i promocją marki Internet Union, a także nowych marek utworzonych w ramach struktur Emitenta: Moico, SEEV oraz AER Network, których rozpoznawalność ułatwi ekspansję terytorialną oraz zdobywanie nowych klientów. Istnieje ryzyko, że Emitentowi nie uda się w sposób należyty wypromować nazwy i logo Spółki oraz przynależnych marek, co może negatywnie skutkować na pozycję rynkową Spółki i jej wyniki finansowe w przyszłości.

Ryzyko związane z rozszerzeniem oferty usług

Internet Union S.A. w celu zaspokajania nowych potrzeb klientów systematycznie rozszerza i aktualizuje dotychczasową ofertę usługową. Ukierunkowanie Spółki w stronę kolejnych obszarów działalności może powodować wystawienie Emitenta na szereg nieznanych czynników ryzyka związanych z brakiem

doświadczenia lub niewystarczającą wiedzę w nowego typu działaniach. Z uwagi na powyższe może się okazać, że zaoferowane przez przedsiębiorstwo usługi i produkty nie sprostają wymogom konsumentów. Rodzi to ryzyko utraty dotychczasowych klientów, pozycji rynkowej Spółki i niższych od oczekiwanych wyników finansowych.

Ryzyko związane z wykreśleniem z rejestru przedsiębiorstw telekomunikacyjnych

Prowadzenie działalności operacyjnej przez Internet Union S.A. uzależnione jest od posiadania wpisu w rejestrze przedsiębiorstw telekomunikacyjnych. Organ prowadzący rejestr przedsiębiorstw telekomunikacyjnych nie ma obowiązku sprawdzania czy przedsiębiorca w momencie ubiegania się o wpis do rejestru spełnia warunki wykonywania działalności regulowanej. W przypadku, gdy kontrola dokonana przez organ prowadzący rejestr wskaże, że przedsiębiorca złożył oświadczenie niezgodne ze stanem faktycznym, może zostać wydana decyzja o zakazie wykonywania przez przedsiębiorcę działalności objętej wpisem i wykreśleniu przedsiębiorcy z rejestru. W takim przypadku nastąpiłaby utrata prawa do prowadzenia działalności gospodarczej przez Emitenta. Aby nie dopuścić do powyższej sytuacji, Spółka dokonuje okresowej kontroli zgromadzonej dokumentacji, niezbędnej do wskazania, że działalność jest prowadzona zgodnie z regulacjami.

Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych i telekomunikacyjnych

Spółka zapewnia swoim odbiorcom dostęp do Internetu oraz usług multimedialnych. Niezakłócone i poprawne działanie systemów informatycznych wpływa na renomę firmy oraz przekłada się na osiągnięte wyniki finansowe Spółki. Występowanie przejściowych przerw w dostawie usług przez Spółkę spowodowane awarią systemów informatycznych i telekomunikacyjnych może skutkować zwiększeniem kosztów związanych z naprawą takich urządzeń lub przełożyć się negatywnie na postrzeganie Spółki jako solidnego dostawcy usług telekomunikacyjnych. W celu minimalizacji wskazanego ryzyka Spółka wdrożyła odpowiednie procedury zabezpieczające (m.in. monitoring systemów informatycznych) oraz antykryzysowe uruchamiane na wypadek wystąpienia uszkodzenia lub awarii sieci telekomunikacyjnej.

Ryzyko błędnych działań w zakresie inwestycji budowlanych

Emitent projektuje i buduje struktury światłowodowe służące do komunikacji między przyłączonymi do niej podmiotami. Położenie sieci światłowodowych na terenie miasta wymaga poniesienia wysokich kosztów. Poczynienie błędnych założeń, co do konkretnych projektów polegające na niewłaściwej ocenie atrakcyjności lokalizacji lub przyszłej ilości mieszkań, a co za tym idzie ilości odbiorców usług Emitenta może negatywnie wpłynąć na rentowność realizowanego przedsięwzięcia. Podjęcie jakichkolwiek nietrafnych decyzji wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolność adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych może mieć negatywne skutki dla wyników finansowych Emitenta. Spółka ogranicza wystąpienie wskazanego ryzyka poprzez współpracę z wysoce wykwalifikowanymi pracownikami projektowymi oraz budowlano - montażowymi.

Ryzyko związane z nieużytkowaniem obiektów mieszkaniowych i usługowych

Jednym z czynników warunkujących rentowność inwestycji Emitenta w określonych lokalizacjach jest tempo zasiedlania i użytkowania obiektów przez odbiorców

usług Spółki. Z uwagi na powyższe, istnieje ryzyko, że pomimo przeprowadzenia dogłębnego i starannego procesu selekcji potencjalnych lokalizacji pod inwestycję infrastrukturalną, wybrane miejsce nie spotka się z oczekiwanym zainteresowaniem wśród mieszkańców lub jednostek gospodarczych. Brak popytu na mieszkania i obiekty usługowe, pustostany w budynkach nowo zbudowanych lub rozbudowanych i dłuższe nieużytkowanie obiektów, w których Emitent dokonał inwestycji infrastrukturalnych bezpośrednio przełoży się na brak przychodów z określonych lokalizacji i wydłużenie okresu zwrotu z inwestycji od pierwotnie założonej. W celu minimalizacji powyższego ryzyka proces decyzyjny związany z doбором lokalizacji pod inwestycję Spółki jest poprzedzony kompleksową analizą ekonomiczną przedsięwzięcia.

Ryzyko uzależnienia od dostawców łącz internetowych

Model biznesowy Spółki związany jest z oferowaniem usług telekomunikacyjnych. Emitent w celu prowadzenia działalności biznesowej współpracuje z przedsiębiorstwami telekomunikacyjnymi, które umożliwiają mu dostęp do sieci internetowych poprzez dzierżawę łącz internetowych. Z uwagi na nieznaczną liczbę dostawców, z których usług korzysta Spółka, istnieje ryzyko związane z uzależnieniem się Spółki od głównych kontrahentów. W przypadku wypowiedzenia danej umowy dzierżawy, ograniczona zostanie możliwość prowadzenia działalności operacyjnej przez Spółkę. Ponadto uzależnienie Emitenta od jednego lub kilku dostawców może skutkować wzrostem cen usług dzierżawy łącz internetowych. W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Spółka nawiązuje współpracę z różnymi podmiotami, dzięki czemu posiadać będzie zdywersyfikowaną strukturę dostawców.

Ryzyko związane ze współpracą z Telekomunikacją Polską S.A. w zakresie kanalizacji teletechnicznej

Kanalizacja kablowa oraz inne elementy infrastruktury, do których Telekomunikacja Polska S.A. (dalej TP S.A.) ma obowiązek zapewnić dostęp, stanowi przedmiot prawa własności TP S.A. Dopuszczenie do infrastruktury telekomunikacyjnej innych podmiotów uzależnione jest od spełnienia warunków określonych w ustawie Prawo telekomunikacyjne, a sam obowiązek udostępniania infrastruktury nie ma charakteru nieograniczonego i absolutnego. Podmiotami uprawnionymi do żądania dostępu do budynków i infrastruktury są operatorzy publicznej sieci telekomunikacyjnej. Obowiązujące regulacje prawne nakładają obowiązek na TP S.A. zapewnienia dostępu do określonych w ustawie Prawo telekomunikacyjne usług. Z uwagi, że otoczenie prawne działalności Spółki charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian, nie można wykluczyć niekorzystnych modyfikacji obowiązujących przepisów. Dodatkowo istnieje ryzyko, że TP S.A. intensywnie dążyć będzie do wprowadzenia nowych uregulowań dotyczących zawierania umów, sposobu naliczania opłat i innych zapisów. W celu minimalizacji powyższego ryzyka Emitent zawiera z TP S.A. długoterminowe umowy o dostęp do kanalizacji kablowej o okresie trwania do 10 lat.

Ryzyko obniżenia marż

Na rynku, w którym funkcjonuje Emitent zauważalne jest obniżanie przez dostawców usług telekomunikacyjnych cen i wprowadzanie do oferty nowych ulepszonych świadczeń. Rosnący stopień nasycenia rynku produktami i usługami telekomunikacyjnymi oraz informatycznymi oraz agresywna polityka cenowa konkurencji może skutkować obniżeniem marż handlowych Emitenta.

Ryzyko związane z przejęciami

Istotnym elementem strategii Emitenta jest przyspieszenie tempa wzrostu skali działalności i ilości klientów poprzez transakcje przejęć innych podmiotów gospodarczych. Istnieje ryzyko, że w przypadku niektórych przedsiębiorstw, z którymi Spółka prowadzić będzie negocjacje, transakcje przejęć wstępnie ocenione jako atrakcyjne mogą generować niższe wyniki od zakładanych. Tak się stanie w przypadku, gdy ustalona cena transakcji przejęcia danego podmiotu okaże się zawyżona, a wyniki finansowe przejmowanych podmiotów oraz zakładany efekt synergii niższe od planowanych. Nieodpowiednie zarządzanie ryzykiem związane z fuzjami i przejęciami może być czynnikiem, który zmniejszy wartość przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy. W celu minimalizacji powyższego ryzyka Emitent dokonuje głębokiej analizy strategicznej każdego planowanego przedsięwzięcia oraz korzysta z porad zespołu specjalistów wspierających proces decyzyjny.

Ryzyko związane z opóźnionym procesem budowy infrastruktury internetowej

W celu oferowania swoich usług Emitent dokonuje szeregu działań zmierzających do szybkiego i skutecznego przeprowadzenia całego procesu budowy infrastruktury internetowej, który jest początkowym i zarazem najtrudniejszym etapem realizacji inwestycji. Z uwagi na złożoność procedur oraz długotrwałość w podejmowaniu decyzji przez jednostki administracji publicznej istnieje ryzyko przedłużenia procesu budowlanego. Skutkiem opóźnień w realizacji planów budowlanych może być osiągnięcie później niż w zakładanym terminie rentowności na danej inwestycji. Należy zauważyć, że nowe regulacje prawne w tym zakresie sprzyjają ułatwieniu i usprawnieniu całego procesu inwestycyjnego oraz sprzyjają likwidacji barier inwestycyjnych wynikających np. z miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego.

Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa i trudności związane z pozyskaniem nowej wykwalifikowanej kadry zarządzającej

Działalność Emitenta uzależniona jest od doświadczenia, umiejętności oraz jakości pracy kadry kierowniczej. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata przedstawiciela Zarządu lub kluczowych pracowników o istotnym wpływie na funkcjonowanie Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na aktywność, strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem członka Zarządu lub strategicznej kadry kierowniczej, Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Spółka stara się redukować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której Emitent oferuje swoje usługi i będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej klientów Emitenta. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Spółki można zaliczyć: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych oraz stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Emitent, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno - podatkowych, które mogą spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że mimo stosowania przez Emitenta aktualnych standardów rachunkowości, interpretacja zapisów przez Urząd Skarbowy odpowiedni dla Emitenta może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie na Emitenta kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)

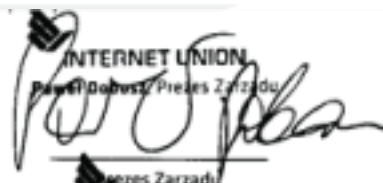
Otoczenie prawne działalności Spółki charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian, przede wszystkim w kontekście dostosowywania prawa krajowego do standardów Unii Europejskiej. W związku z prowadzoną polityką legislacyjną niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości interpretacyjne wprowadzanych zmian. Niejednoznaczność przepisów może rodzić ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej. W celu minimalizacji powyższego ryzyka Emitent przeprowadza audyty wewnętrzne, ukierunkowane na zgodność z bieżącymi regulacjami prawnymi.

Ryzyko związane z płynnością rynku i wahaniami cen akcji

Instrumenty finansowe Emitenta nie były do tej pory przedmiotem notowań ani na rynku regulowanym, ani w alternatywnym systemie obrotu. W związku ze specyfiką funkcjonowania systemu finansowego w Polsce, a w szczególności rynku kapitałowego, inwestor dokonujący inwestycji musi liczyć się z wszelkimi zagrożeniami wiążącymi się z nieprzewidywanymi czynnikami mogącymi wystąpić w przyszłości jak na przykład: znaczne osłabienie sytuacji ogólnoeconomicznej, zapaść na rynkach kapitałowych, niska płynność i związana z tym trudność ze sprzedażą akcji, znaczne wahania cen instrumentów finansowych lub wiele innych. Zaistnienie powyższych zdarzeń może przełożyć się na utrudnienie w realizacji oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji.

Ryzyko związane z kolejnymi emisjami akcji i pozyskiwaniem środków finansowych

Emitent zakłada, że środki pozyskane z emisji akcji serii C umożliwią mu rozpoczęcie realizacji planów strategicznych. Istnieje jednak ryzyko, że w wyniku wystąpienia nieprzewidywanych okoliczności Spółka będzie musiała przeprowadzić kolejne emisje akcji lub szukać innych źródeł finansowania w celu realizacji zamierzonych celów. Niepozyskanie nowych źródeł finansowania, w przypadku gdy Emitent wykorzysta dotychczas posiadane kapitały finansowe, mogłoby wpłynąć na spowolnienie tempa rozwoju Emitenta.


INTERNET UNION
Paweł Dobusiński, Prezes Zarządu
Prezes Zarządu
INTERNET UNION
Internet Union S.A.
ul. Złotnicka 28, 54-029 Wrocław
t. 717 330 717 f. 713 493 452
biuro@internetunion.pl
NIP: 8943024998, REGON: 021547015
KRS: 0000388937