

## **SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W ROKU 2021**

Spółka Comp Centrum Innowacji Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie (02-230) przy ulicy Jutrzenki 116 jest spółką wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy pod numerem 0000405829, posiadającą NIP 522-29-93-429 oraz REGON 145923703, o kapitale zakładowym w wysokości 118.322.000,00 zł.

### **Sprawozdanie z działalności Spółki Comp Centrum Innowacji ( Spółka ) w roku obrotowym 2021 zgodnie z art. 49 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości**

#### **1) *Ogólna charakterystyka działalności Spółki, oraz udział w budowaniu wartości Grupy Kapitałowej Comp (GK Comp)***

Spółka Comp Centrum Innowacji sp. z o.o. została utworzona w roku 2012 jako podmiot zależny w GK Comp. Od początku istnienia zadaniem Spółki było zbudowania kompetencji w obszarze nowych technologii. Działalność Spółki koncentruje się na projektach badawczo rozwojowych, których efekty są wykorzystywane w całej GK COMP. Spółka była również - do końca roku 2016 - centrum świadczenia usług marketingowych dla GK Comp.

Głównym projektem realizowanym w Spółce od roku 2015 jest rozwój platformy usług on-line na urządzeniach fiskalnych o nazwie M/platform. Beneficjentem korzyści uzyskanych z wdrożenia tego produktu będzie cała GK Comp – pozwoli to na rozszerzenie udziałów w rynku fiskalnym i płatniczym, oraz stworzenie trzeciego silnego filaru dla kontynuacji działalności całej GK Comp.

Obecnie projekt M/platform realizowany jest na rynku tradycyjnych wyrobów FMCG (Fast-Moving Consumer Goods; szybko rotujących wyrobów konsumpcyjnych). Do komercjalizacji projektu Spółka utworzyła w 2018 roku spółkę Comp Platforma Usług S.A. (dalej - CPU), której głównym zadaniem jest świadczenie usług poprzez stworzenie i rozwijanie systemu komunikacji pomiędzy Detalistami (głównie właścicielami sklepów i sieci sklepów), Dystrybutorami i Producentami wyrobów. System komunikacji składa się (w skrócie) z Informatycznego Systemu Centralnego, który ma możliwość zdalnej, dwustronnej komunikacji z siecią urządzeń fiskalnych, oraz z Paneli: Detalisty, Producenta, oraz Sieci, za pomocą których możliwe jest świadczenie całej gamy usług.

W 2021 roku w ramach rodziny rozwiązań M/platform Spółki CCI oraz CPU prowadzą kilka produktów – Promo+, koncentrujący się na rozwoju usług związanych z promocjami w handlu tradycyjnym; M/analytcs – skupiający się na analizie danych pochodzących z ekosystemu M/platform; M/store – marketplace umożliwiający Dystrybutorom oferowania, a Detalistom – zamawianie produktów;

#### **2) *Zdarzenia istotnie wpływające na działalność CCI***

- a) Kamieniem milowym rozwoju spółki było podpisanie w dniu 31 stycznia 2019 Umowy Inwestycyjnej ze spółką Żywiec Investment Holding sp. z o.o. ( ŻIH ), należąca do jednego z największych Producentów FMCG – Grupa Żywiec S.A., czego efektem było przystąpienie ŻIH, w kwietniu 2019, do spółki w roli mniejszościowego akcjonariusza CPU. Umowa przewiduje, że generalnie Spółka wykonuje zadania w tworzeniu i doskonaleniu technologii, podczas gdy CPU działa w operacjach rynkowych, w szczególności z detalistami (punktami sprzedaży) i producentami FMCG. Wpływy z operacji rynkowych CPU w części przekazywane są do Spółki, więc rozwój biznesowy CPU ma znaczący wpływ na rozwój biznesowy Spółki.
- b) W latach 2019-2020 Spółka pracowała nad pozyskaniem kluczowych producentów rynku FMCG do Promo+, w ramach bądź pełnego wdrożenia usługi i umowy długoterminowej lub pilotażu. Producenci z którymi udało się nawiązać współpracę długoterminowo z dobrą perspektywą dalszego rozwoju to CEDC, Stock, Nestle, Imperial Tobacco, w ograniczonym zakresie Żywiec Zdrój, w ramach pilotażu w 2021 Kompania Piwowarska. Ostatni producent jest liderem w swojej kategorii i potencjalna długoterminowa współpraca znacznie poprawia perspektywę biznesową Spółki zarówno finansowo jak i marketingowo. Warto przy tym zauważyć rysujący się trend – Promo+ w aktualnym pokryciu ok. 10.000 detalistów jest atrakcyjny głównie dla najlepszych producentów w swoich kategoriach lub dla producentów w najbardziej wartościowych kategoriach na rynku (największych rozumianych jako suma obrotów w handlu tradycyjnym w danym roku obrotowym). W zależności od preferowanego modelu rozliczeń Producenci nawiązują współpracę zarówno z CPU jak i bezpośrednio z CCI.
- c) Spółka podpisała umowę na świadczenie usługi analitycznej z Nielsen IQ – największą światową agencją badawczą, specjalizującą się w badaniach rynkowych oraz analizie rynkowej. Umowa nie tylko pozytywnie

wpłynęła na wynik finansowy Spółki, ale także pokazała potencjał drugiego kluczowego projektu Spółki – M/analytics.

- d) Spółka aktywnie rozwijała bądź wspierała rozwój kluczowych produktów powiązanych z rodziną M/platform – na szczególną uwagę zasługuje rozwój rozwiązania M/store, które w 2022 powinno zacząć przynosić dochody na zaplanowanym poziomie poprzez ułatwienie i częściową automatyzację integracji nowych dystrybutorów, dzięki współpracy z producentem rozwiązania EBI Connector / Connector Platform – Asseco Business Solutions SA.
- e) Negatywnym zdarzeniem w 2021 z perspektywy Spółek CCI i CPU bez wątplenia była pandemia COVID-19, która pośrednio spowodowała spowolnienie pozysku nowych detalistów do M/Platform – głównie poprzez znaczne zmniejszenie po stronie detalistów i producentów chęci do podejmowania ryzyka i inwestowania w nowe rynkowe rozwiązania. W konsekwencji w 2021 Spółki nie osiągnęły zakładanych w budżecie celów przychodowych, a następnie w 2022 zmianie ulega strategia pozyskowa dla CPU oraz CCI.

### 3) **Przewidywany rozwój jednostki:**

- a) Analogicznie do lat poprzednich, utrzymanie pozycji lidera w GK Comp w obszarze rozwoju nowych technologii i projektów innowacyjnych poprzez ustalenie nowych obszarów technologicznych i usługowych, dla których będą rozwijane kompetencje zespołów technicznych spółki. W ramach tej inicjatywy Spółka planuje:
  - i. Zbudować dodatkowe kompetencje technologiczne w obszarach aplikacji webowych, by docelowo przejąć wytwarzania oprogramowania od dostawców zewnętrznych
  - ii. Poprawić proces wytwórczy, by ewentualne tworzenie oprogramowania było zawsze poprzedzone odpowiednimi badaniami potrzeb klientów i rynku, co powinno w konsekwencji ograniczyć koszty
  - iii. Poprawić proces zarządzania projektami, efektywnie zmieniając projekty w Produkty – dając Zespołom Produktowym większą samodzielność i dowolność w kreowaniu nowych rozwiązań i eksplorowaniu możliwych innowacji.
  - iv. Wydzielić m.in. następujące Zespoły Produktowe:
    - 1. Promo+ - Zespół Detalisty – koncentrujący się na potrzebach oraz interakcjach detalisty z Promo+
    - 2. Promo+ - Zespół Sieci i Producenta – rozwijający rozwiązania skierowane do sieci handlowych oraz dbający o utrzymanie jakości pracy producentów w ramach usługi Promo+
    - 3. M/analytics – Zespół Komercyjny – zespół odpowiedzialny za komercjalizację danych, badań rynkowych oraz realizujący potrzeby analityczne Klientów Promo+
    - 4. M/analytics – Zaawansowana Analityka – zespół odpowiedzialny za wytwarzanie i dostarczanie modeli matematycznych, np. silnika rekomendacyjnego dla sieci; zespół będzie też odpowiadał za adresowanie wewnętrznych potrzeb Spółek w obszarze analityki oraz ciągłą optymalizację Hurtowni Danych;
    - 5. M/platform – Rdzeń – zespół odpowiedzialny za rozwój oraz utrzymanie rdzenia systemowego M/platform
    - 6. M/settlements – zespół odpowiedzialny za ciągłe doskonalenie jednej z przewag konkurencyjnych Promo+, czyli procesów księgowo-rozliczeniowych
  - v. Dalsze wsparcie dla Produktów prowadzonych w ramach innych Spółek GK COMP, czyli M/store (przez CPU) oraz Hop&Shop (przez PSK)
  - vi. Powyższe pozwoli w sposób ciągły poszukiwać i kreować innowację oraz utrzymywać pod ścisłą kontrolą koszty stałe Spółki.
- b) Z perspektywy biznesowej działania Spółki zostaną skierowane na wspieranie CPU w obszarze budowania wartości portfela klientów Promo+ oraz rozwoju usług stworzonych pod potrzeby Sieci Handlowych, co pozwoli przełamać neutralny trend pozysku nowych detalistów do rozwiązania. W planach na 2022 znajduje się pozyskanie przynajmniej jednego dużego partnera sieciowego.

### 4) **Ważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju:**

- a) Zamknięcie prac rozwojowych dla rozwiązania RAD3 oraz vRAD
- b) Wprowadzenie do sprzedaży usług opartych o dane – od dostarczanych na zamówienie klientów raportów, po pełne integracje danych do systemów analitycznych klientów
- c) Rozpoczęcie pilotażu rozwiązania M/platform w chmurze publicznej – testy pozwalające przygotować Spółki na wyzwania oraz możliwości związane z masowym przetwarzaniem danych w centrach obliczeniowych największych globalnych dostawców; Dzięki pilotażowi zostało także potwierdzone założenie o możliwości

stworzenia dedykowanej usługi M/platform na potrzeby największych klientów na rynku polskim bądź świadczenie usługi dla klientów poza granicami kraju.

**5) Informacja o stanie finansowym i majątkowym Spółki:**

Spółka w najbliższym roku planuje realizować politykę, która zapewni jej zawarcie szeregu kontraktów długoterminowych o wysokiej rentowności, gwarantujących jej stałe źródło dochodów niezależnie od sytuacji rynkowej czy też konkurencyjnej.

Łączne przychody netto ze sprzedaży w roku sprawozdawczym 2021 wyniosły 8 869 tys.. Strata netto Spółki na koniec roku obrotowego 2021 wyniosła 9 432 tys.. Zarząd, proponuje żeby stratę za rok obrotowy 2021 pokryć z zysków lat następnych.

Strata jest wynikiem konieczności ponoszenia wysokich nakładów inwestycyjnych na projekty, których realizacja przyniesie przychody w następnych okresach. Dodatkowo na stratę składają się wspomniane w punkcie 1. e konsekwencji pandemii na pozysk zarówno producentów jak i detalistów.

**6) Nabycie udziałów własnych:** nie wystąpiło;

**7) Nabycie udziałów obcych:** nie wystąpiło;

**8) Posiadane oddziały (zakłady):** brak;

**9) Instrumenty finansowe w zakresie: ryzyka zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka:**

Nie są realizowane z uwagi na brak takich potrzeb (brak zaciągniętych kredytów w walutach obcych, inwestycyjnych, znaczących zakupów, przy których zmiana ceny mogłaby istotnie wpływać na finanse Spółki). Zabezpieczenie płynności finansowej Spółki będzie realizowane poprzez długoterminowe kontrakty zawarte z kluczowymi klientami.

**10) Instrumenty finansowe w zakresie przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczania istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń:**

Ze względu na skalę działalności nie jest prowadzona rachunkowość zabezpieczeń, są wykorzystywane jedynie nieudokumentowane i niesformalizowane metody zarządzania ryzykiem finansowym oparte o kompetencje osób zarządzających Spółką.

**11) Opis czynników ryzyka i zagrożeń:**

a) Ryzyko utraty płynności

Ryzyko utraty płynności wynika z niedopasowania kwot i terminów zapadalności aktywów i wymagalności pasywów. Celem zarządzania ryzykiem utraty płynności jest finansowanie niedoborów środków pieniężnych lub odpowiednie zagospodarowanie ich nadmiaru. Cel ten jest realizowany poprzez stałą analizę zapotrzebowania na środki pieniężne oraz źródeł jego pokrycia.

b) Ryzyko finansowe

Działalność Spółki narażona jest na różne rodzaje ryzyka finansowego – w tym na zmiany rynkowych cen instrumentów dłużnych i kapitałowych, wahania kursów walutowych oraz stóp procentowych. Ogólny program zarządzania ryzykiem przez Spółkę, koncentruje się na nieprzewidywalności rynków finansowych i stara się minimalizować ich potencjalne negatywne wpływy na wyniki finansowe Spółki. W określonym zakresie Spółka wykorzystuje pochodne instrumenty finansowe w celu minimalizowania ryzyka finansowego.

c) Ryzyko walutowe

Przychody i koszty operacyjne Spółki są denominowane głównie w polskich złotych. Wyjątek stanowią zakupy usług specjalistycznych. W przypadku znacznych kontraktów sprzedażowych denominowanych w polskich złotych, dla których zakupy poczynione zostały w walutach obcych, Spółka może zawierać kontrakty terminowe na waluty obce w celu skutecznego zarządzania ryzykiem walutowym. Potencjalna ekspozycja Spółki na ryzyko walutowe dotyczy zobowiązań krótkoterminowych. Ze względu na niską wartość transakcji wyrażonych w walutach obcych, Spółka nie korzystała dotychczas z żadnych form zabezpieczania ryzyka walutowego.

d) Ryzyko kredytowe

Aktywami finansowymi, które najbardziej narażone są na ryzyko kredytowe są środki pieniężne i ich ekwiwalenty, rozrachunki z podmiotami powiązаныmi oraz należności z tytułu dostaw i usług. Należności z tytułu dostaw i usług, które są prezentowane w sprawozdaniu finansowym po pomniejszeniu o rezerwę na nieściągalne należności, odzwierciedlają charakter działalności Spółki polegający na skupianiu się na relatywnie małej liczbie kontraktów realizowanych dla największych polskich przedsiębiorstw i spółek z Grupy Comp SA. Spółka wprowadziła odpowiednią politykę kredytową polegającą na sprzedaży produktów, świadczeniu usług oraz dostarczaniu finansowania wyłącznie klientom o sprawdzonej historii kredytowej oraz wysokim ratingu kredytowym.

e) Ryzyko stopy procentowej

Pożyczki/obligacje udzielane innym podmiotom oprocentowane są według stopy procentowej opartej o WIBOR plus marża. Zarząd nie uważa za stosowne wykorzystania zabezpieczających instrumentów finansowych w celu ochrony przed ryzykiem stopy procentowej, z uwagi na wysoki koszt takich operacji w relacji do skuteczności takiej ochrony i obecnego poziomu ryzyka.

f) Ryzyko zmiany ceny

Spółka nie posiada instrumentów finansowych narażonych na ryzyko ze względu na zmiany cen towarów, instrumentów o charakterze kapitałowym lub inne ryzyko rynkowe.

g) Pożyczki

Pożyczki są udzielane na warunkach rynkowych w oparciu o WIBOR plus marża.

h) Wybuch wojny w Ukrainie

W związku z wybuchem wojny na terytorium Ukrainy Spółka analizuje okoliczności, które mogą mieć potencjalny wpływ na aktywność Spółki. Ze względu na sektor gospodarki (branża IT) w jakim działa Spółka działania wojenne na terytorium Ukrainy nie mają bezpośredniego wpływu na działalność Spółki, gdyż Spółka:

- nie jest uzależniona od dostawców,
- nie współpracowała w żaden sposób z firmami, osobami i krajami objętymi sankcjami,
- nie przewiduje zmiany w posiadanych aktywach wykorzystywanych do generowania przepływów pieniężnych (np. przez zniszczenia wojenne czy nacjonalizację),
- nie odczuwa oddziaływania sankcji na procesy sprzedaży, zakupu, magazynowania czy też na możliwości płatnicze kontrahentów,
- nie utraci dużego rynku, kluczowych klientów, zmiany w potrzebach popytowych (Spółka działa tylko na terenie Polski)
- nie odczuwa niedoborów siły roboczej,
- nie ma problemów wynikających z przerwanych łańcuchów dostaw (braki surowców, konieczność wprowadzenia substytutów, innych źródeł dostaw, innych środków transportu),
- nie ponosi dużego ryzyka zmiany cen surowców i energii,
- nie ponosi kar z tytułu niedotrzymania umów,
- nie ponosi ryzyka dużych zmian kursów walut

**12) Kluczowe niefinansowe i finansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością jednostki oraz informacje dotyczące zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego.**

Nazwa wskaźnika	Kategoria	Wzór obliczenia wskaźnika	Wskaźnik
Wydajność pracy (Przychód)	Zarządzanie operacyjne	$\frac{\text{Przychód netto ze sprzedaży w 2021}}{\text{Przeciętne zatrudnienie w 2021}}$	209 867,48
Wydajność pracy (EBITDA)	Zarządzanie operacyjne	$\frac{\text{EBITDA w 2021}}{\text{Przeciętne zatrudnienie w 2021}}$	-91 788,92
Wskaźnik zatrudnienia na czas nieokreślony	Zarządzanie HR i BHP	$\frac{\text{Zatrudnienie na czas nieokreślony na koniec 2021}}{\text{Całkowite zatrudnienie na koniec 2021}}$	0,94
Wskaźnik rotacji (Ogółem)	Zarządzanie HR i BHP	$\frac{\text{Całkowita liczba odejść pracowników w 2021}}{\text{Całkowite zatrudnienie na koniec 2021}}$	0,12
Wypadki przy pracy (Ogółem)	Zarządzanie HR i BHP	<i>Liczba wypadków przy pracy ogółem w 2021</i>	0
Wypadki przy pracy (Śmiertelne)	Zarządzanie HR i BHP	<i>Liczba wypadków śmiertelnych przy pracy w 2021</i>	0

Wskaźnik marketingu	Marketing	$\frac{\text{Wydatki na działania marketingowe w 2021}}{\text{Przychód netto ze sprzedaży w 2021}}$	0,00
Ilość kar (Środowisko naturalne)	Środowisko naturalne	Całkowita liczba kar związanych z naruszeniem przepisów ochrony środowiska naturalnego nałożonych przez właściwe organy administracji w 2021	0
Wskaźnik inicjatyw lokalnych	Spółeczności lokalne	Liczba inicjatyw na rzecz społeczności lokalnych w 2021	0

Nazwa wskaźnika	Kategoria	Wzór obliczenia wskaźnika	Wskaźnik
Rentowność kapitału własnego	Zarządzanie operacyjne	$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Kapitał własny}}$	-18%
Pokrycie majątku kapitałem własnym	Zarządzanie operacyjne	$\frac{\text{Kapitał własny}}{\text{Aktywa trwałe}}$	32%
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zarządzanie operacyjne	$\frac{\text{Kapitał obcy}}{\text{Aktywa ogółem}}$	69%
Wskaźnik płynności bieżącej	Zarządzanie operacyjne	$\frac{\text{Aktywa bieżące}}{\text{Zobowiązanie bieżące}}$	0,38

Szczegółowy opis znaczących zasad rachunkowości i stosowanych metod, w tym kryteriów ujęcia, podstaw wyceny oraz zasad rozpoznawania przychodów i kosztów w odniesieniu do poszczególnych kategorii aktywów finansowych, zobowiązań finansowych i instrumentów kapitałowych ujawniono w podstawowych zasadach polityki rachunkowości oraz w sprawozdaniu finansowym.

Imię i nazwisko	Funkcja	Podpis
Robert Tomaszewski	Prezes Zarządu	