

RAPORT ROCZNY ZA 2013 ROK



DENT-A-MEDICAL SPÓŁKA AKCYJNA

Z SIEDZIBĄ WE WROCŁAWIU

4 CZERWCA 2014 r.

SPIS TREŚCI

I. PISMO PREZESA ZARZĄDU DO AKCJONARIUSZY.....	3
II. WYBRANE DANE FINANSOWE	4
III. SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI DENT-A-MEDICAL S.A. ZA 2013 R.	5
IV. SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA 2013 R.....	21
V. OPINIA I RAPORT Z BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA 2013 R...	21
VI. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	22

I. PISMO PREZESA ZARZĄDU DO AKCJONARIUSZY

Szanowni Akcjonariusze!

Przekazuję w Państwa ręce Raport roczny za 2013 rok. Dokument ten jest podsumowaniem działalności biznesowej Dent-a-Medical S.A. w ubiegłym roku, w tym także osiągniętych wyników finansowych oraz najważniejszych wydarzeń, które miały znaczący wpływ na rozwój spółki.

Miniony rok był dla naszej Spółki rokiem trudnym, okresem wytężonej pracy i wielu znaczących przemian. W 2013 r. nastąpiły poważne zmiany w sposobie zarządzania firmą: zmianie uległ skład Zarządu i Rady Nadzorczej, nastąpiła zmiana na stanowisku Prezesa Zarządu. Skupiliśmy się na poprawie efektywności we wszystkich obszarach działalności Spółki. Znacząco ograniczone zostały koszty funkcjonowania firmy, zoptymalizowane zostało zatrudnienie. Prowadziliśmy również działania mające na celu umocnienie pozycji Dent-a-Medical S.A. na rynku i utrwalenie wizerunku Spółki jako rzetelnego partnera w zakresie dostawy rozwiązań stomatologicznych. Nawiązaliśmy współpracę z nowymi klientami i zintensyfikowaliśmy prace nad zwiększeniem efektywności i wolumenu sprzedaży naszych produktów.

Konsekwentna realizacja działań zainicjowanych w 2013 roku zaczyna przynosić wymierne efekty ekonomiczne, które widoczne są już po pierwszych miesiącach obecnego roku. Moim celem jest przełożenie dotychczasowego sukcesu rozwoju sieci Spółki na sukces finansowy i wprowadzenie Spółki na ścieżkę dynamicznego wzrostu przychodów i zysków. Jest to proces żmudny i czasochłonny, jestem jednak przekonany, że strategia którą obraliśmy pozwoli spółce osiągnąć spektakularny sukces.

Rok 2014 rozpoczęliśmy w gotowości do podjęcia kolejnych wyzwań. Nasze priorytety na nadchodzący rok związane są z dalszym umacnianiem pozycji Dent-a-Medical na rynku, zwiększeniem sprzedaży i rozszerzeniem oferowanego asortymentu produktowego. Konsekwentnie będą również realizowane działania zmierzające do podnoszenia efektywności i wzrostu wyników finansowych Spółki.

Przedkładając Państwu raport podsumowujący działalność Dent-a-Medical S.A. w roku 2013 serdecznie dziękuję Akcjonariuszom i Kontrahentom za okazywane nam zaufanie, a Pracownikom Spółki za ich zaangażowanie w realizację powierzonych zadań w minionym roku.

Z poważaniem,
Łukasz Wilczewski
Prezes Zarządu

WYBRANE DANE FINANSOWE

W poniższych tabelach zaprezentowane zostały wybrane informacje finansowe zawierające podstawowe dane liczbowe (w złotych oraz przeliczone na euro) podsumowujące sytuację finansową Spółki w okresie od 01.01.2013 r. do 31.12.2013 r.

Pozycje bilansu przeliczone zostały według średniego kursu euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, który obowiązywał na dzień bilansowy 31.12.2013 r.

Pozycje rachunku wyników przeliczone zostały według średniego kursu euro będącego średnią arytmetyczną średnich kursów euro ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski, które obowiązywały na ostatni dzień każdego zakończonego miesiąca roku obrotowego.

Kursy EUR/PLN wykorzystane do obliczeń			
	2013	2012	
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,1975	4,1850	
Kurs EUR/PLN na ostatni dzień okresu	4,1472	4,0882	

Wybrane pozycje bilansu				
	PLN		EUR	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Kapitał własny	-205 160	609 163	-48 877	149 005
Należności długoterminowe	0	0	0	0
Należności krótkoterminowe	144 255	333 772	34 367	81 643
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	6 984	394 388	1 664	96 470
Zobowiązania długoterminowe	0	0	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	470 326	549 346	112 049	134 374

Wybrane pozycje rachunku wyników				
	PLN		EUR	
	01.01.2013- 31.12.2013	01.01.2012- 31.12.2012	01.01.2013- 31.12.2013	01.01.2012- 31.12.2012
Przychody netto ze sprzedaży	468 889	1 671 560	111 707	399 417
Zysk/strata na sprzedaży	-943 553	-1 096 238	-224 789	-261 945
Zysk/strata na działalności operacyjnej	-1 018 723	-2 057 000	-242 698	-491 517
Zysk/strata brutto	-1 018 723	-2 409 124	-242 698	-575 657
Zysk/strata netto	-1 003 323	-2 404 660	-239 029	-574 590
Amortyzacja	6 175	265 880	1 471	63 532

II. SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI DENT-A-MEDICAL S.A. ZA 2013 R.

1. Informacje ogólne

Firma:	Dent-a-Medical S.A.
Siedziba:	Wrocław
Adres:	ul. Rynek 35 50-102 Wrocław
Telefon:	(+48) 71 346 29 92
Faks:	(+48) 71 346 29 89
Adres poczty elektronicznej:	biuro@dent-a-medical.com
Adres strony internetowej:	www.dent-a-medical.com
NIP	894-283-44-59
REGON	020073934
KRS	0000322873

Dent-a-Medical S.A. została wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia Fabrycznej, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000322873 4 lutego 2009 r, kiedy nastąpiła rejestracja przekształcenia Dent-a-Medical sp. z o.o. (utworzonej Aktem Notarialnym z dnia 15 kwietnia 2005 roku, Repetytorium A numer 1372/2005) w Dent-a-Medical S.A.

2. Struktura akcjonariatu

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania kapitał zakładowy Dent-a-Medical S.A. wynosi 6.567.136,55 zł i dzieli się na 656.713.655 akcji o wartości nominalnej 0,01 zł każda, w tym:

- 92.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A1,
- 147.250.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A2,
- 32.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A3,
- 120.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- 5.760.299 akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- 12.703.356 akcji zwykłych na okaziciela serii D,
- 92.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E1,
- 55.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E2,
- 6.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E3,
- 30.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii F,
- 5.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G,

- 12.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii H,
- 45.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii I.

Ogólna liczba głosów wynikająca ze wszystkich wyemitowanych akcji Spółki wynosi 656.713.655.

Struktura akcjonariatu Dent-a-Medical SA przedstawia się następująco:

Struktura akcjonariatu Emitenta na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania*

Akcjonariusz	Liczba akcji	udział w kapitale	udział w głosach
Mariusz Andrych	113 485 300	17,28%	17,28%
BLOTROPICS LTD	75 000 000	11,42%	11,42%
Adam Warżała	32 000 000	4,87%	4,87%
Pozostali	378 728 355	57,67%	57,67%
Razem	656 713 655	100,00%	100,00%

** Powyższa informacja o stanie posiadania akcji Spółki przez akcjonariuszy posiadających co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki sporządzona została na podstawie informacji uzyskanych od akcjonariuszy w drodze realizacji przez nich obowiązków nałożonych na akcjonariuszy spółek publicznych, w szczególności na mocy odpowiednich postanowień: ustawy z dnia 29.07.2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (art. 69 i art. 69a) i ustawy z dnia 29.07.2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (art. 160 i nast.).*

3. Przedmiot działalności Spółki

Spółka zarządza ogólnopolską siecią partnerską klinik stomatologicznych liczącą na dzień publikacji niniejszego raportu 304 placówki. Emitent konstruuje produkty abonamentowe i paraubezpieczeniowe z zakresu opieki stomatologicznej (programy opieki stomatologicznej) i dystrybuuje je jako produkty samodzielne lub jako składowe innych produktów (np. ubezpieczeń medycznych, pakietów assistance) w kanałach B2B (*business to business*), B2B2C (*business to business to client*) oraz w bezpośredniej sprzedaży do klienta ostatecznego (pacjenta). Pacjenci będący użytkownikami tych produktów obsługiwani są w gabinetach partnerskich sieci Dent-a-Medical oraz w klinice własnej Spółki w Warszawie, w której Spółka świadczy usługi z zakresu wszystkich dziedzin stomatologii.

Produkty konstruowane przez Spółkę są zróżnicowane pod względem zakresu usług, wysokości rabatów na leczenie stomatologiczne oraz dodatkowych korzyści dołączonych do nich. Dzięki temu Spółka może oferować je zarówno jako niskokosztową wartość dodaną do innych produktów jak i jako pełnowartościowy, kompletny produkt do samodzielnej sprzedaży bądź jako bazę produktu ubezpieczeniowego.

4. Plany i strategia rozwoju

Podstawowym celem strategicznym Dent-a-Medical S.A. na najbliższe lata jest konsolidacja rynku stomatologicznego poprzez rozwój ogólnopolskiej sieci partnerskiej gabinetów stomatologicznych.

Spółka początkowo planowała rozwój sieci w oparciu o kliniki własne jednak ze względu na uwarunkowania rynkowe, w tym kondycję rynku kapitałowego oraz sektora bankowego warunkujące dostępność i cenę źródeł finansowania niezbędnych do realizacji strategii budowy klinik własnych, jak również na podstawie obserwacji tendencji na polskim rynku stomatologicznym w połowie 2009 roku podjęta została decyzja o zmianie strategii rozwoju przedsiębiorstwa i przesunięciu nacisku z otwierania kolejnych placówek własnych w stronę integracji polskiego rynku usług stomatologicznych poprzez tworzenie sieci partnerskiej gabinetów stomatologicznych działających od tej pory w partnerstwie z firmą Dent-a-Medical. Doświadczenia związane z prowadzeniem klinik własnych (min. z zakresu zarządzania, organizacji i logistyki) oraz obserwacjami rynku dentystycznego zaowocowały poznaniem potrzeb grup docelowych, zarówno od strony pacjentów, jak i właścicieli gabinetów stomatologicznych oraz przyczyniły się do skonstruowania nowego programu konsolidacji placówek opartego o system partnerski. Nowa strategia w swoich założeniach zapewnia dużo większe możliwości rozwoju działalności Spółki, a przez to wzrost wartości dla akcjonariuszy, umożliwiając zwiększenie skali biznesu przy znacznie niższych nakładach inwestycyjnych.

Emitent pragnie skupić się w szczególności na administrowaniu i kierowaniu siecią klinik partnerskich, stałym zwiększaniu zasięgu działalności przedsiębiorstwa, dystrybucji konstruowanych przez Spółkę produktów abonamentowych i ubezpieczeniowych w zakresie opieki stomatologicznej, wspieraniu nowych partnerów biznesowych w szybkim adoptowaniu oferty, rozbudowie oferty usługowej dla sieci oraz kontrahentów oraz na budowaniu wizerunku i znaczenia marki Dent-a-Medical S.A.

Spółka zamierza zarabiać głównie na sprzedaży produktów abonamentowych i ubezpieczeniowych z zakresu opieki dentystycznej, obsłudze sieciowej pacjentów pozyskanych dzięki podpisanym umowom b2b, a także na świadczenia usług dla klinik należących do sieci partnerskiej Dent-a-Medical.

Podstawową korzyścią dla partnerów zrzeszonych w sieci będzie dodatkowy strumień pacjentów kierowany do nich przez centralę sieci w wyniku pracy działu handlowego pracującego dla całej sieci Spółki. Pacjenci pozyskiwani będą m.in. z produktów dystrybuowanych przez instytucje finansowe: towarzystwa ubezpieczeniowe i banki, będących kombinacją polisy ubezpieczeniowej oraz/lub programu rabatowego, które różnią się od istniejących obecnie na rynku swoim zakresem (pełny zakres wszystkich dziedzin objęty produktem, nie jak dotychczas tylko wąski zakres usług podstawowych), ceną i standardami świadczenia usług. Kliniki sieci partnerskiej Spółki będą wykonawcami usług objętych pakietami stomatologicznymi oferującymi szereg rabatów, usług bezpłatnych i korzyści dla pacjenta stanowiącymi doskonałe uzupełnienie oferty firm ubezpieczeniowych a także atrakcyjną wartość dodaną dla klienta do podstawowych produktów i usług innych instytucji finansowych, np. banków. Konstrukcja produktu Spółki pozwala na jego masową dystrybucję zarówno jako odrębny produkt paraubezpieczeniowy, ubezpieczeniowy lub jako wartość dodana dołączana do istniejących już na rynku produktów.

Jedną z korzyści wynikających z uczestnictwa w sieci partnerskiej Dent-a-Medical są preferencyjne warunki zaopatrzenia w sprzęt, materiały, akcesoria oraz narzędzia medyczne z uwagi na efekt skali działania sieci i możliwość negocjowania cen w imieniu całej grupy przez Emitenta.

Strategia brandingowa sieci nie narzuca przystępującym partnerom rezygnacji ze swojego dorobku wyrażonego rozpoznawalnością nazwy, logo i dotychczasowej marki ich gabinetów na rynkach lokalnych. Dla marek mniejszych gabinetów zrzeszonych w sieci nazwa Dent-a-Medical działa wzmacniająco, nie zaś konkurencyjnie.

Wejście pojedynczych jednostek gospodarczych do sieci Emitenta daje im możliwość wykorzystania efektów marketingowych sieci, dzięki czemu mogą wyróżnić się na tle lokalnej konkurencji. Partnerzy Emitenta, którzy uczestniczyć będą w sieci staną się automatycznie beneficjentami zakrojonej na szeroką skalę akcji marketingowo-promocyjnej Spółki.

W dalszej perspektywie Emitent zamierza zaoferować obsługę finansowo-rachunkową oraz prawną (opiniowanie umów najmu, umów o pracę, pomoc w prowadzeniu wszelkiego rodzaju spraw o charakterze administracyjnym w tym powództwa cywilnego bądź wszczęcia sprawy karnej, związanej bezpośrednio z wykonywanym przez lekarza zawodem), doradztwo w zakresie pozyskiwania funduszy z UE. Dent-a-Medical S.A. docelowo zamierza zaoferować swoim odbiorcom pełen zakres potrzebnych usług w jednym miejscu, przez co gabinet partnerski nie będzie musiał poszukiwać poszczególnych elementów w/w pakietu usług u wielu dostawców.

Obecnie Emitent koncentruje się na pozyskaniu jak największej liczby pacjentów dla gabinetów partnerskich sieci oraz na sprzedaży programów opieki stomatologicznej zarówno w dystrybucji B2B (*business to business*), B2B2C (*business to business to client*) jak i w bezpośredniej sprzedaży do klienta ostatecznego (pacjenta). Spółka kontynuuje także działania mające na celu poszerzenie oferty sieci o nowe usługi, na które składać się będzie współpraca z towarzystwami ubezpieczeń, bankami, dystrybutorami materiałów stomatologicznych, agencjami PR/marketingowymi. Pozyskanie klientów korporacyjnych, indywidualnych i pozyskiwanie nowych kanałów dystrybucji dla konstruowanych przez Spółkę programów opieki stomatologicznej pozostaje jednak priorytetem Emitenta na obecnym etapie rozwoju.

5. Podsumowanie działań Zarządu podejmowanych w 2013 roku

W 2013 roku działania Zarządu Spółki były ukierunkowane przede wszystkim na pozyskiwaniu kontrahentów, klientów korporacyjnych i nowych kanałów dystrybucji dla konstruowanych przez Spółkę programów opieki stomatologicznej a także na dalszym ograniczaniu kosztów działalności Spółki.

Najistotniejszymi działaniami w zakresie sprzedaży usług i produktów Spółki realizowanymi w 2013 roku oraz w roku bieżącym do dnia publikacji niniejszego raportu były:

- Rozpoczęcie ścisłej współpracy z LUX MED sp. z o.o., największą siecią prywatnej opieki medycznej w Polsce obsługującą ponad 1,2 mln. Klientów. Współpraca rozpoczęła się od przygotowania programu stomatologicznego wspólnie z LUX MED oraz jednym z liderów

polskiego rynku ubezpieczeń. Tworzone pakiety stomatologiczne są dystrybuowane kanałem sprzedaży telefonicznej przez podmiot wyspecjalizowany w sprzedaży ubezpieczeń przez telefon a następnie rozszerzonej o konstrukcję wspólnego pakietu opieki zdrowotnej obsługiwanego przez LUX MED i Dent-a-Medical. Nowy produkt zawiera rabaty na usługi stomatologiczne w sieci Dent-a-Medical oraz ogólnomedyczne i specjalistyczne w sieci LUX MED. Na bazie tego produktu Spółka wspólnie z LUX MED opracowuje również oferty dedykowane dla dużych odbiorców w modelu B2B2C. Spółka obsługuje od II kwartału 2014 r. pakiet opieki zdrowotnej przygotowanego dla klienta LUX MED - Polkomtel sp. z o.o., operatora jednej z największych na polskim rynku sieci telefonii komórkowej oraz usług teleinformatycznych. Emitent w ramach w/w pakietu zapewni dostęp do świadczeń stomatologicznych w sieci Dent-a-Medical dla klientów Polkomtel. Z projektów realizowanych wspólnie z LUXMED Dent-a-Medical otrzymywać będzie wynagrodzenie w wysokości uzależnionej od liczby zgłoszonych klientów płatne w składkach miesięcznych. Emitent oraz LUX MED kontynuują także prace nad utworzeniem pełnej polisy medyczno-dentystycznej.

- Rozpoczęcie współpracy z Loyalty Partner Polska sp. z o.o. sp.k. (dalej: Partner), właścicielem programu PAYBACK w Polsce. Współpraca Spółki z Partnerem w ramach programu PAYBACK polega na uczestnictwie gabinetów stomatologicznych sieci partnerskiej Dent-a-Medical w programie bonusowym PAYBACK. Program PAYBACK jest wiodącym na świecie i w Polsce programem lojalnościowym, w którym za pomocą jednej karty uczestnicy mogą gromadzić punkty podczas codziennych zakupów w wielu tradycyjnych punktach sprzedaży oraz online. Zgromadzone przez uczestników programu PAYBACK punkty mogą być zamieniane na zniżki lub stanowić zapłatę za nabywane usługi i produkty.
- Nawiązanie współpracy z Sodexo Benefit and Reward Services Polska sp. z o.o., która projektuje, zarządza i dostarcza kompleksowe rozwiązania w zakresie optymalizacji budżetu świadczeń pozapłatowych oraz obsługi organizacyjnej i logistycznej związanej z tworzeniem systemów motywacyjnych lub lojalnościowych. Sodexo Benefits and Rewards Services zarządza obiegiem Kuponów w sieci ponad 50 tys. punktów akceptujących. Swoje usługi świadczy dla ponad 37 tys. firm i instytucji. Z kuponów i kart przedpłaconych Sodexo korzysta ok. 3 mln osób w całej Polsce. Posiadacze kuponów Sodexo mogą z ich wykorzystaniem dokonywać płatności za usługi stomatologiczne realizowane w klinikach partnerskich sieci Dent-a-Medical. Do oferty Sodexo wprowadzone zostały ponadto vouchery na usługi stomatologiczne w sieci Dent-a-Medical dedykowane dla pracowników firm korzystających z programów pozapłatowych i lojalnościowych Sodexo. Ponadto Spółka rozpoczęła za pośrednictwem systemu dystrybucji Sodexo sprzedaż programu opieki medycznej przygotowanego wspólnie z Lux Med oraz kampanię promującą sieć Dent-a-Medical wśród klientów korzystających z platformy do zarządzania świadczeniami pozapłatowymi Sodexo Select oraz z programów lojalnościowych, wykorzystującą jednorazowe kupony promocyjne na usługi stomatologiczne. Współpraca z Sodexo pozwoliła Spółce na uzyskanie dodatkowego kanału sprzedaży usług stomatologicznych świadczonych w sieci Spółki i dotarcie z ofertą sieci Dent-a-Medical do kolejnej znaczącej grupy pacjentów.
- Uruchomienie wspólnie z Medihelp sp. z o.o., jednym z kluczowych partnerów Spółki pakietu opieki zdrowotnej na potrzeby klientów Medihelp, działających na rynku niezależnych sprzedawców energii elektrycznej w Polsce - firm Energetyczne Centrum SA oraz Energomix sp. z o.o.

- Rozpoczęcie współpracy z Colgate-Palmolive, jednym ze światowych liderów w sprzedaży produktów do higieny jamy ustnej. Wspólnie z Colgate Palmolive Poland oraz firmą farmaceutyczną A&D Pharma Poland Emitent przeprowadzi w wybranych aptekach w Polsce akcję promocyjną „wtorki z elmex, czwartki z meridol”. Dent-a-Medical uruchomi program opieki stomatologicznej dla 200.000 konsumentów, którzy w trakcie trwania akcji promocyjnej zakupią produkty z linii elmex i meridol.

Ponadto w 2013 r. Spółka przeprowadziła we współpracy z Wrigley Poland sp. z o.o., producentem gumy do żucia Orbit oraz Polskim Czerwonym Krzyżem i Polskim Towarzystwem Stomatologicznym, akcję społeczno-marketingową „Chrońmy dziecięce uśmiechy”.

W ramach tej akcji w kilkunastu szkołach podstawowych na terenie kilku województw lekarze współpracujący z Dent-a-Medical wykonali kilka tysięcy bezpłatnych przeglądów stomatologicznych dla dzieci w wieku od 6 do 12 lat. W ocenie Zarządu akcja okazała się sukcesem dla Spółki. Poza bezpośrednią korzyścią finansową z przeprowadzenia akcji (zysk wypracowany na jej współorganizacji) Spółka uzyskała wysokiej wartości świadczenia reklamowe i marketingowe (obejmujące m.in. reklamę na stronach www promujących akcję, ekspozycję logo Spółki w relacjach telewizyjnych, itp.), a także wzmocnienie pozycji i świadomości marki Dent-a-Medical na rynku poprzez pozycjonowanie jej obok znanych i cieszących się zaufaniem marek. Ponadto pozytywnym efektem zaangażowania Spółki w omawiane przedsięwzięcie jest bezpośrednie dotarcie ze swoimi usługami i produktami do dzieci i ich rodzin i poszerzenie grona pacjentów sieci Dent-a-Medical. Dzięki tego typu działaniom Dent-a-Medical umacnia swoją pozycję rynkową i pozycjonuje się w świadomości społecznej jako lider rynku opieki stomatologicznej w Polsce.

Spółka podejmowała również w omawianym okresie działania zmierzające do uatrakcyjnienia oferty dla gabinetów partnerskich. Spółka zawarła m.in. umowę pośrednictwa w sprzedaży asortymentu Apolonia Medical SA gabinetom stomatologicznym zrzeszonym w sieci Dent-a-Medical. Współpraca będąca następstwem przedmiotowej umowy polegać będzie na oferowaniu gabinetom partnerskim Dent-a-Medical za pośrednictwem Spółki mebli i elementów wyposażenia w atrakcyjnych cenach niedostępnych dla podmiotów spoza sieci. Umowa zapewnia Spółce udział w przychodach ze sprzedaży oferowanego przez Apolonia Medical SA asortymentu w gabinetach partnerskich sieci Emitenta.

Poza sprzedażą produktów Spółki w kanale B2B w 2013 r. Spółka rozwijała również kanał sprzedaży pakietów opieki stomatologicznej do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Sprzedaż w tym kanale odbywa się zarówno bezpośrednio, jak i z udziałem pośredników - przede wszystkim firm doradczych i agencji ubezpieczeniowych działających na rynkach regionalnych. Spółka skonstruowała dla nowej grupy odbiorców i nowego kanału sprzedaży atrakcyjne pakiety opieki dentystycznej właściwe dla dystrybucji w mniejszej skali z udziałem pośredników. Ponadto pod koniec 2013 r. uruchomiony został dodatkowy kanał dystrybucji wśród klientów indywidualnych oparty o sieć sprzedaży bezpośredniej tworzoną przez Medico Life LLC - firmę specjalizującą się w organizacji struktur sprzedaży detalicznej.

W kontekście prowadzonych z kontrahentami Spółki rozmów i opracowywania wraz z nimi produktów warto podkreślić specyfikę współpracy z dużymi przedsiębiorstwami i korporacjami (z takimi właśnie Spółka współpracuje). Negocjacje z takimi firmami, przygotowanie i wdrożenie produktów są niezwykle absorbujące, długotrwałe i skomplikowane, m.in. ze względu na konieczność dopasowania się do rozbudowanej struktury decyzyjnej klientów, do ich rocznego kalendarza budżetowego lub harmonogramu działań związanego np. z planowanym rozpoczęciem działań promujących nowy produkt lub usługę, okresem prolongowania umów abonenckich lub polis ubezpieczeniowych.

6. Informacje o najistotniejszych zdarzeniach wpływających na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

Najistotniejsze z punktu widzenia działalności Spółki zdarzenia, które miały miejsce od początku 2013 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania przedstawia poniższa tabela.

07.01.2013 r	Podpisanie z PZU Życie SA listu intencyjnego dotyczącego uruchomienia współpracy w zakresie zasad obsługi nowego produktu ubezpieczenia zdrowotnego.
27.03.2013 r.	Zawarcie umowy z Wrigley Poland sp. z o.o., producentem gum do żucia Orbit®. Nawiązana współpraca będzie się wiązać m.in. ze wzajemnymi świadczeniami reklamowymi. Szczegóły dotyczące zakresu i warunków współpracy wynikających z umowy objęte są klauzulą poufności i nie mogą zostać wyjawione.
29.03.2013 r.	Rezygnacja Pana Piotra Wiśniewskiego z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki oraz powołanie do Rady Nadzorczej Spółki Pana Bogusław Bodziocha i Pana Grzegorz Kryckiego w drodze kooptacji na podstawie §15 ust. 5. Statutu Spółki.
29.03.2013 r.	Rada Nadzorcza Spółki powołała z dniem 1 kwietnia 2013 r. do składu zarządu Spółki Pana Łukasza Wilczewskiego powierzając mu pełnienie funkcji Wiceprezesa Zarządu.
02.04.2013 r.	Zawarcie umowy o współpracy z Apolonia Medical SA dotyczącą pośrednictwa Spółki w sprzedaży asortymentu Apolonia Medical SA gabinetom stomatologicznym zrzeszonym w sieci Dent-a-Medical. Przedmiotowa umowa zapewnia Spółce udział w przychodach ze sprzedaży oferowanego przez Apolonia Medical SA asortymentu w gabinetach partnerskich sieci Emitenta.
22.05.2013 r.	Zawarcie umowy o współpracy z Loyalty Partner Polska sp. z o.o. sp.k., właścicielem programu PAYBACK w Polsce. Współpraca Spółki z Partnerem w ramach programu PAYBACK polegać będzie na uczestnictwie gabinetów stomatologicznych sieci partnerskiej Dent-a-Medical w programie bonusowym PAYBACK.
05.06.2013 r.	Rezygnacja Pana Mariusza Andrycha z funkcji Prezesa Zarządu oraz członkostwa w Zarządzie Spółki. Objęcie funkcji Prezesa Zarządu Spółki przez Pana Łukasza Wilczewskiego.
24.07.2013 r.	Powołanie nowego działu handlowego Spółki dedykowanemu rozwojowi kanału sprzedaży pakietów opieki stomatologicznej do mikro, małych i średnich

	przedsiębiorstw. Za jego pośrednictwem Spółka będzie oferować programy rabatowe, abonamentowe oraz vouchery na usługi stomatologiczne, których końcowym odbiorcą będą pracownicy lub klienci firm nabywających te produkty.
02.09.2013 r.	Podpisanie umowy o współpracy z Medico Life LLC z siedzibą w Delaware, USA dotyczącą dystrybucji produktów Spółki w systemie sprzedaży bezpośredniej. Współpraca Medico Life LLC dotyczyć będzie utworzenia detalicznej sieci sprzedaży bezpośredniej dla dystrybucji kart stomatologicznych Dent-a-Medical wśród odbiorców indywidualnych na terenie całej Polski.
08.10.2013 r.	Zawarcie z LUX MED sp. z o.o. umowy o współpracy w realizacji nowego programu opieki zdrowotnej. Przedmiotem umowy jest współpraca między Dent-a-Medical a LUX MED w ramach nowoutworzonego wspólnego pakietu opieki zdrowotnej. Nowy produkt zawiera rabaty na usługi stomatologiczne w sieci Dent-a-Medical oraz ogólnomedyczne i specjalistyczne w sieci LUX MED. Dent-a-Medical otrzymywać będzie wynagrodzenie w wysokości uzależnionej od liczby aktywowanych pakietów.
23.10.2013 r.	Rezygnacja Pana Macieja Andrycha z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta.
29.10.2013 r.	Powołanie w drodze kooptacji do Rady Nadzorczej Spółki Pana Wojciecha Nizio.
16.12.2013 r.	Zawarcie z Sodexo Benefit and Reward Services Polska sp. z o.o. umowy współpracy przy realizacji programów lojalnościowych i motywacyjnych Sodexo. W ramach współpracy posiadacze kuponów Sodexo będą mogli z ich wykorzystaniem dokonywać płatności za usługi stomatologiczne realizowane w klinikach partnerskich sieci Dent-a-Medical.
27.12.2013 r.	Zakończenie emisji 45.000.000 akcji serii I oferowanych w związku z uchwałą nr 3 NWZA Spółki z dnia 29.10.2013 r. W ramach subskrypcji akcji serii I prowadzonej od 4.11.2013 r. do 27.12.2013 r. złożonych zostało trzynaście zapisów. W dniu 27.12.2013 r. Zarząd Spółki dokonał przydziału 45.000.000 oferowanych akcji serii I. Cena emisyjna akcji serii I, zgodnie z w/w uchwałą, wyniosła 0,01 zł za akcję. Wartość oferty akcji serii I wyniosła 450.000 zł.
	Zawarcie umowy o współpracy między Dent-a-Medical a Medihelp sp. z o.o. w ramach nowo utworzonego wspólnego pakietu opieki zdrowotnej przygotowanego na potrzeby spółki Energetyczne Centrum SA. Emitent w ramach w/w pakietu zapewni dostęp do świadczeń stomatologicznych w sieci Dent-a-Medical dla klientów spółki Energetyczne Centrum SA. Nowy produkt zawierać będzie rabaty na usługi stomatologiczne w sieci Dent-a-Medical. Dent-a-Medical otrzymywać będzie wynagrodzenie w wysokości uzależnionej od liczby aktywowanych pakietów.

03.03.2014 r.	Zawarcie umowy z Human Credito Polska w ramach której Human Credito będzie pośredniczyć w sprzedaży programów opieki stomatologicznej Dent-a-Medical i Lux Med. wśród klientów Human Credito. Zawarcie Umowy zapewni Spółce dostęp do znacznego potencjału Human Credito w bezpośredniej sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i abonamentowych.
24.03.2014 r.	Podpisanie z LUX MED sp. z o.o. umowy o współpracy w realizacji nowego programu opieki zdrowotnej. Przedmiotem umowy jest współpraca między Dent-a-Medical a LUX MED w ramach nowoutworzonego wspólnego pakietu opieki zdrowotnej przygotowanego dla Polkomtel sp. z o.o. Emitent w ramach w/w pakietu zapewni dostęp do świadczeń stomatologicznych w sieci Dent-a-Medical dla klientów Polkomtel.
01.04.2014 r.	Zawarcie z Sodexo Benefit and Reward Services Polska sp. z o.o. (dalej: Sodexo) kolejnej umowy rozszerzającej zakres współpracy przy realizacji programów lojalnościowych i motywacyjnych Sodexo o wprowadzenie do oferty Sodexo przygotowanych przez Dent-a-Medical voucherów na usługi stomatologiczne dedykowanych dla pracowników firm korzystających z programów pozapłacowych i lojalnościowych Sodexo.
31.03.2014 r.	Rezygnacja Pana Andrzeja Kutrzuby z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta.
25.04.2014 r.	Rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji 45.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii I. W związku z powyższym, kapitał zakładowy Dent-a-Medical S.A. w kwocie 6.567.136,55 zł dzieli się na 656.713.655. akcji o wartości nominalnej 0,01 zł każda
13.05.2014 r.	Zawarcie umowy z Medihelp sp. z o.o., której przedmiotem jest współpraca w ramach nowo utworzonego wspólnego pakietu opieki zdrowotnej przygotowanego na potrzeby spółki Energomix sp z o.o. Emitent w ramach w/w pakietu zapewni dostęp do świadczeń stomatologicznych oraz medycznych w sieci Dent-a-Medical i Lux Med. dla klientów spółki Energomix sp z o.o. Produkt zawierać będzie rabaty na usługi stomatologiczne w sieci Dent-a-Medical oraz medyczne w sieci Lux Med. Emitent otrzymywać będzie wynagrodzenie w wysokości uzależnionej od liczby aktywowanych pakietów.
27.05.2014 r.	Powołanie w drodze kooptacji do Rady Nadzorczej Spółki Pana Jerzego Siwego.
02.06.2014 r.	Podpisanie umowy z Colgate-Palmolive Poland sp. z o.o., której przedmiotem jest uruchomienie przez Spółkę programu opieki stomatologicznej dla 200.000 konsumentów, dokonujących zakupu produktów z kategorii higiena jamy ustnej firmy Colgate-Palmolive Poland.

7. Organy Spółki

7.1 Zarząd

Przez cały rok obrotowy 2012 Zarząd Spółki był jednoosobowy. Funkcję Prezesa Zarządu pełnił Pan Mariusz Andrych.

Od 1 kwietnia 2013 roku do zarządu spółki dołączył Pan Łukasz Wilczewski, który pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu.

Pan Łukasz Wilczewski od października 2010 r. pełnił w Spółce funkcję Dyrektora ds. Rozwoju Sieci i był odpowiedzialny za budowę sieci gabinetów partnerskich Dent-a-Medical SA oraz jej obsługę. Doświadczenie w branży stomatologicznej zdobywał na rynku hiszpańskim a następnie na rynku polskim na stanowisku Dyrektora ds. Rozwoju i Ekspansji Biznesu na Europę Wschodnią firmy działającej na rynku usług stomatologicznych i ubezpieczeń zarządzającej siecią łącznie ponad dwóch tysięcy gabinetów w kilku krajach Europy Zachodniej.

Pan Mariusz Andrych złożył z dniem 5 czerwca 2013 r. rezygnację z pełnienia funkcji Prezesa Zarządu.

Od tego czasu Pan Łukasz Wilczewski jest jedynym członkiem Zarządu i zarazem Prezesem Zarządu Spółki.

Wynagrodzenie Zarządu Dent-a-Medical SA w 2013 roku wyniosło 180.612 zł.

Kadencja obecnego Zarządu rozpoczęła się 26 czerwca 2012 r.

7.2 Rada Nadzorcza

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Rada Nadzorcza Spółki składa się z 5 osób:

- 1) Marcina Kruszyny – Przewodniczącego Rady Nadzorczej
- 2) Wojciecha Nizio – Członka Rady Nadzorczej
- 3) Bogusława Bodziocha – Członka Rady Nadzorczej
- 4) Grzegorza Kryckiego – Członka Rady Nadzorczej
- 5) Jerzego Siwego – Członka Rady Nadzorczej

Od 01.01.2013 r. do daty publikacji niniejszego sprawozdania nastąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki:

- Rezygnację z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki złożyli: Pan Piotr Wiśniewski, Pan Maciej Andrych, oraz Pan Andrzej Kutrzuba.
- Do Rady Nadzorczej powołano Pana Bogusława Bodziocha, Pana Grzegorza Kryckiego, Pana Wojciecha Nizio oraz Pana Jerzego Siwego.

W 2013 roku Rada Nadzorcza Spółki działała bez wynagrodzenia.

Kadencja obecnej Rady Nadzorczej rozpoczęła się 26 czerwca 2012 r.

8. Sytuacja majątkowa i finansowa Spółki

Porównania pozycji sprawozdań finansowych 2012 i 2013 roku należy z uwzględnieniem znaczących zmian dokonanych w Spółce w I półroczu 2012 r. związanych z restrukturyzacją, której głównymi elementami były zbycie klinik własnych Emitenta oraz uregulowanie zobowiązań finansowych związanych z ich dotychczasowym funkcjonowaniem. Zakończenie działalności klinik własnych pozwoliło Emitentowi na znaczące obniżenie kosztów funkcjonowania Spółki i umożliwiło pełną koncentrację na realizacji nowego modelu biznesu. Konsekwencją w/w działań jest fakt iż, od zakończenia II kwartału 2012 r. Spółka nie uzyskuje już przychodów z bezpośredniego świadczenia usług stomatologicznych w klinikach własnych. Głównym źródłem przychodów Spółki jest obecnie sprzedaż programów opieki stomatologicznej w różnych formach. Spółka realizuje nowatorski na rynku projekt biznesowy. W początkowym okresie jego realizacji, w którym nadal znajduje się Spółka ze względu na dominujący dotychczas model sprzedaży produktów Spółki (sprzedaż dużym korporacjom w ramach umów o współpracy o wydłużonym czasie ich realizacji) przychody Spółki nie są ustabilizowane i trudno jest określić jednoznaczny trend lub ich sezonowość. Ze względu na charakter współpracy z kontrahentami i harmonogram rozliczeń w ramach zawieranych umów mogą występować kwartały, w których Spółka rejestrować będzie rekordowo wysokie przychody (np. w przypadku zawarcia w danym okresie umowy z dużą korporacją i realizacji sprzedaży o wysokiej wartości) oraz takie, w których przychody będą niskie (np. gdy w danym okresie nie uda się zakończyć negocjacji z danym kontrahentem umową lub gdy harmonogram rozliczeń omija dany okres).

W drugiej połowie 2013 roku, koszty funkcjonowania Spółki uległy dalszemu znaczącemu obniżeniu. Koszty działalności operacyjnej w 2013 r. były aż o 49% niższe niż w 2012 r. Pomimo znaczącego ograniczenia kosztów Spółka zamknęła 2013 r. stratą netto w wysokości 1.003 tys. zł. (w stosunku do 2.404 tys. zł w 2012 r.). Warto w tym miejscu zauważyć, że I kwartał 2014 r. Spółka zakończyła zyskiem netto w wysokości 44,6 tys. zł.

W kontekście wysokości kapitałów własnych na koniec 2013 r. należy wspomnieć, iż 29 października 2013 r. odbyło się NWZA Spółki, które zadecydowało o podwyższeniu jej kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii I. 27 grudnia 2013 r. Zarząd Spółki dokonał przydziału 45.000.000 akcji serii I. Wartość oferty akcji Spółki wyniosła 450 tys. zł. Ze względu na fakt, że wpłaty na akcje dokonywały się na przełomie roku 2013 i 2014, bilans na 31.12.2013 r. uwidacznia jedynie część wpływów z emisji, która została zaksięgowana na rachunku Spółki przed w/w datą. 25 kwietnia 2014 r. podwyższenie kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii I zostało zarejestrowane przez sąd.

Działalność jednostki w roku 2013 w stosunku do roku 2012 nie powinna ulec istotnemu ograniczeniu, co do jej zakresu.

9. Stan zatrudnienia

Przeciętne zatrudnienie na umowę o pracę w roku obrotowym kończącym się 31 grudnia 2013 r. wyniosło 4 osoby. Na dzień 31 grudnia 2013 r. Spółka współpracowała w różnych formach zatrudnienia łącznie z kolejnymi 3 osobami. Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Spółka zatrudnia na umowę o pracę 4 osoby a na podstawie umów cywilnoprawnych współpracuje z kolejnymi 2 osobami.

10. Czynniki ryzyka i zagrożenia

Ryzyko nieosiągnięcia celów strategicznych

Emitent zakłada integrację podmiotów gospodarczych działających na rynku stomatologicznym w obrębie marki Dent-a-Medical, opartą przede wszystkim na korzyściach związanych z efektem skali realizowanym w zakresie dystrybucji produktów stomatologicznych oraz obsługą nowych pacjentów w ramach realizacji kontraktów b2b i kontraktów ubezpieczeniowych negocjowanych przez Spółkę. Spółka poprzez skuteczną realizację strategii zakłada osiągnięcie pozycji wiodącego operatora na polskim rynku usług stomatologicznych.

Realizacja założeń oraz strategii rozwoju Emitenta uzależniona jest od możliwości pozyskania do współpracy w ramach tworzonej sieci nowych partnerów z branży dentystycznej, przede wszystkim nowych gabinetów stomatologicznych. Wystąpienie nieprzewidzianych zdarzeń lub okoliczności może uniemożliwić realizację przyjętej strategii. W takim przypadku przychody i wynik finansowy osiągane 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 związane z wynikami finansowymi Spółki

W roku 2013 Spółka odnotowała kolejny rok z rzędu stratę netto. Istnieje ryzyko, że w kolejnych okresach sprawozdawczych Spółka może generować ujemne wyniki netto. Przedłużający się czas dochodzenia do progu rentowności Spółki może powodować szereg trudności finansowych związanych między innymi z niemożnością otrzymania kredytów bankowych lub z koniecznością przeprowadzenia dodatkowych emisji akcji lub szukania alternatywnych źródeł finansowania. Utrzymujące się ujemne wyniki finansowe Emitenta mogą negatywnie wpłynąć na działalność Spółki, jej wycenę oraz możliwość dalszego rozwoju. Nowa strategia rozwoju przedsiębiorstwa zakłada integrację polskiego rynku usług stomatologicznych poprzez utworzenie sieci partnerskiej gabinetów stomatologicznych, co jest mniej kosztochłonne niż pierwotnie realizowana strategia polegająca na tworzeniu sieci klinik własnych Spółki. Nowa strategia w swoich założeniach zapewnić powinna dużo większe możliwości rozwoju działalności Spółki, a przez to wzrost wartości dla akcjonariuszy, umożliwiając zwiększenie skali biznesu przy znacznie niższych nakładach inwestycyjnych. Dla skrócenia terminu osiągnięcia progu rentowności przez Spółkę. Emitent intensyfikuje działania zmierzające do jak najszybszego osiągnięcia pełnej funkcjonalności sieci partnerskiej, pozyskania jak największej liczby pacjentów do obsługi sieciowej oraz uzyskania nowych źródeł przychodów.

Ryzyko związane z budową sieci partnerskiej

Emitent realizuje nowatorski na polskim rynku usług stomatologicznych projekt rozwoju sieci partnerskiej. W przypadku powodzenia projektu Emitenta może wystąpić uzależnienie generowanych przychodów Spółki wyłącznie od sprzedaży osiągananej przez sieć partnerską. Podpisywane do tej pory jak i planowane do zawarcia przez Spółkę nowe umowy z partnerami powinny mieć charakter wieloletni, nie można jednak wykluczyć możliwości zakończenia współpracy między stronami przed wygaśnięciem umowy. Pojawienie się nowego konkurenta dążącego do konsolidacji branży stomatologicznej lub innych

negatywnych czynników wpływających na rozwój sieci partnerskiej mogą spowodować, że spodziewane przychody generowane z placówek partnerskich mogą zostać znacznie obniżone. Należy jednak zauważyć, że wdrożone przez Spółkę procedury biznesowe tworzą solidne fundamenty do długofalowej współpracy z partnerami handlowymi oraz opierają się na zaufaniu i poszanowaniu interesów każdej ze stron, a Zarząd Spółki monitoruje ewentualne zagrożenia związane z funkcjonowaniem sieci i na bieżąco wdraża neutralizujące je rozwiązania organizacyjne.

Ryzyko modelu biznesowego Spółki

Emitent realizuje plan rozbudowy sieci placówek partnerskich. Strategia budowy sieci klinik partnerskich zakłada integrację podmiotów gospodarczych działających na rynku stomatologicznym w obrębie marki Dent-a-Medical, opartą przede wszystkim na korzyściach efektu skali wynikającego z działania sieci związanego głównie z obsługą nowych pacjentów w ramach realizacji kontraktów b2b i kontraktów ubezpieczeniowych negocjowanych przez Spółkę, z dystrybucją materiałów stomatologicznych i innych usług, które Spółka będzie oferować gabinetom sieci. Istnieje ryzyko, że wdrożenie modelu biznesowego przy nieodpowiedniej ocenie przez Emitenta perspektyw tego modelu może mieć negatywny wpływ na wyniki i sytuację majątkowo-finansową Emitenta.

Ryzyko braku popytu na usługi i produkty Spółki

Jednym z kluczowych działań związanych z realizacją planów strategicznych Spółki jest wdrożenie pionierskiego na rynku polskim modelu biznesowego zakładającego budowę sieci klinik partnerskich opartą o starannie skonstruowaną ofertę dla klienta biznesowego (gabinetów stomatologicznych) oraz kontrahentów i pacjentów. W ocenie Spółki skutecznie dobrana oferta Emitenta przeznaczona dla placówek partnerskich spotka się ze znaczącym zainteresowaniem wśród odbiorców i przyniesie wzrost wyników finansowych Spółki. Podobnie, konstruowane produkty związane z opieką stomatologiczną w ocenie Emitenta powinny spotkać się z dużym zainteresowaniem klientów. Nie mniej ze względu na zakres świadczonych przez Emitenta usług i sprzedawanych produktów, brak popytu na nie, może mieć negatywny wpływ na osiąganе wyniki finansowe oraz przyczynić się do zahamowania tempa rozwoju działalności Spółki. Istnieje ryzyko, że pomimo przygotowania usługi lub produktu przeznaczonych dla ściśle wybranego grona odbiorców, jakimi są zarówno placówki stomatologiczne, pacjenci oraz przedsiębiorstwa i jej dostosowania do zmieniających się stale potrzeb rynkowych, nie będzie ona w stanie zaoferować rozwiązań, które w optymalny sposób spełniałyby oczekiwania klientów. Jeśli oferta Spółki nie spotka się z wystarczającym zainteresowaniem potencjalnych klientów, to planowane przez Emitenta korzyści ekonomiczne mogą nie wystąpić. Dodatkowo w przypadku braku wystarczającego popytu na usługi lub produkty Spółki przychody z działalności gospodarczej mogą nie zapewnić pokrycia wydatków poniesionych przez Emitenta na wytworzenie, promocję i wdrożenie nowej usługi lub produktu. Zaistniała sytuacja może mieć negatywny wpływ na osiąganе przez Emitenta wyniki finansowe. Spółka czyni starania w celu minimalizacji wskazanego ryzyka i umocnienia swojej pozycji na rynku, dlatego przeprowadza ciągłe badania rynku w zakresie zidentyfikowania potencjalnych możliwości rozbudowy nowych usług w celu najskuteczniejszego dopasowania oferty do potrzeb klientów.

Ryzyko braku finansowania dla zamierzeń Spółki

Planem Spółki jest uruchomienie sieci placówek partnerskich na terenie Polski. Realizacja wyznaczonych przez Zarząd celów strategicznych może w przyszłości wymagać poniesienia dodatkowych kosztów i w

tym celu pozyskania dodatkowych zewnętrznych źródeł finansowania. W takim przypadku Emitent planować będzie finansowanie prowadzonej przez siebie działalności przy wykorzystaniu zarówno środków własnych jak i środków obcych. Środki własne pochodzić będą z emisji akcji, z kolei środki obce pozyskiwane będą w formie pożyczek lub kredytów bankowych. Istnieje jednak ryzyko niepozyskania kapitałów w wysokości wystarczającej na realizację zamierzeń Spółki. W przypadku niekorzystnej sytuacji gospodarczej lub rynkowej i braku możliwości finansowania zamierzeń Spółki może zaistnieć konieczność odstąpienia od realizacji części planów strategicznych lub ich istotnej zmianie. Powyższe może negatywnie wpłynąć na sytuację Emitenta skutkując spowolnieniem jego działalności.

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

Funkcjonowanie Spółki uzależnione jest od wiedzy, kompetencji, kreatywności i doświadczenia zatrudnionej kadry, w szczególności kadry zarządzającej. Im przedsiębiorstwo posiada większy potencjał w zakresie zasobów ludzkich, tym silniejsza jest jego pozycja konkurencyjna na rynku, w którym działa. Emitent nie może zapewnić, że ewentualne odejście kluczowych pracowników lub członków kierownictwa nie będzie miało negatywnego wpływu na jego operacyjną działalność, sytuację majątkową lub wyniki finansowe. W przypadku odejścia kluczowych pracowników sprawne funkcjonowanie Spółki może zostać zakłócone i wpłynąć negatywnie na kondycję finansową przedsiębiorstwa i pozycję konkurencyjną. Spółka stara się minimalizować ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów wynagrodzenia, uzależnionych od poziomu kwalifikacji danych pracowników oraz atrakcyjnych programów motywacyjnych opartych na akcjach Spółki.

Ryzyko związane z funkcjonowaniem systemów informatycznych i teleinformatycznych

Spółka prowadzi działalność gospodarczą w oparciu o nowoczesną technologię informacyjną, zaprojektowane systemy informatyczne oraz aplikacje służące do zarządzania, selekcjonowania i archiwizacji danych o partnerach biznesowych oraz konsumentach indywidualnych. Należyta działalność operacyjna między innymi takich dziedzin jak księgowość, obsługa klienta, komunikacja między placówkami partnerskimi a Emitentem uzależniona jest od sprawnego funkcjonowania systemu informatycznego. Błędy w systemie, nieautoryzowany dostęp osób niepożądanych do informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa lub wadliwa modernizacja systemów komputerowych mogą doprowadzić do całkowitej lub częściowej awarii infrastruktury informatycznej lub kanałów łączności Emitenta, co może znacząco negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną Spółki. Należy jednak zaznaczyć, że Emitent posiada wdrożył procedury zabezpieczające, stosuje odpowiednie aplikacje antywirusowe, prowadzi stały monitoring działania systemu informatycznego, co chroni infrastrukturę informatyczną przed nieuprawnionymi atakami z zewnątrz.

Ryzyko związane z działaniami konkurencji

Analiza konkurencji była ważnym elementem przygotowań do realizacji przyjętej strategii działalności Dent-a-Medical S.A. Spółka przez długi czas monitorowała rynek stomatologiczny, w tym zmieniające się trendy i przeprowadzała niezbędne obserwacje. Zdaniem Emitenta na rynku usług stomatologicznych i ubezpieczeniowych brak jest podmiotu wyraźnie dominującego w skali Kraju, który byłby w stanie zagrozić obranej strategii Emitenta. Spółka zdaje sobie sprawę, że oferowana przez nią usługa nie jest stosowana w szerokim zakresie na rynku krajowym i spotkać się może z większym od oczekiwań

uznaniem grupy docelowej. Proponowane nowe usługi Spółki wychodzą naprzeciw oczekiwaniom wybranej grupy klientów, co powinno spotkać się ze sporym zainteresowaniem rynku i skutkować zdecydowanym wzrostem popularności usługi Spółki. W przypadku gdy wdrożenie przyjętej strategii rozwoju Emitenta pozytywnie wpłynie na postrzeganie jego marki oraz realizowane wyniki finansowe osiągnięty sukces może zachęcić inne podmioty gospodarcze do rozpoczęcia działalności w branży, w której funkcjonuje Emitent. W momencie pojawienia się przedsiębiorstw konkurencyjnych Spółka może być zmuszona do obniżania cen, co może się przełożyć na spadek rentowności działalności Emitenta. Istnieje ryzyko, iż poprzez działania konkurencji, dynamika rozwoju Spółki ulegnie obniżeniu, co przełoży się na konieczność obniżenia stosowanych marż, zwiększenie wydatków na promocję oraz obniżenie wyników finansowych osiąganych przez Spółkę.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Dent-a-Medical S.A. skupia swoją działalność gospodarczą na obszarze Polski, co powoduje dużą zależność kondycji finansowo-majątkowej Spółki od sytuacji makroekonomicznej Kraju. Kluczowym dla Spółki sektorem, w związku z charakterystyką prowadzonej działalności, jest sektor stomatologiczny. Ekspansja i dalszy rozwój Spółki jest pozytywnie skorelowana z sytuacją gospodarczą obszaru, na którym Emitent prowadzi aktywność gospodarczą i oferuje swoje usługi. Do podstawowych czynników o charakterze ekonomiczno-gospodarczym, wpływających na działalność przedsiębiorstwa, można zaliczyć między innymi: wzrost PKB, wielkość inflacji, poziom bezrobocia, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych na terenie Polski. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego i pogorszenie się wskaźników makroekonomicznych Kraju może negatywnie przełożyć się na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta.

Ryzyko związane z budową szeroko rozpoznawalnej marki Dent-a-Medical

Budowa rozpoznawalnej marki ma za zadanie odróżnienie określonego producenta i jego usług od produktów konkurencyjnych. Należyte wypromowanie nazwy oraz znaku handlowego Emitenta lub ich kombinacji umożliwi Spółce znaczące zwiększanie jej udziału w rynku stomatologicznym oraz pozwoli na identyfikację Spółki przez potencjalnego odbiorcę, odróżnienie go od innych podmiotów, a także sprzyjać będzie kształtowaniu się powtarzalności zakupów poprzez lojalność konsumentów. Pomyślność gospodarcza Emitenta jest zatem ściśle pozytywnie skorelowana z należytą budową marki Dent-a-Medical. Utożsamianie nazwy Spółki i jej logo z wysoce specjalistyczną siecią dystrybuującą rozwiązania stomatologiczne i zapewniającą dostęp do usług dodatkowych wspomogą realizację celów strategicznych Spółki, a także umożliwi rozszerzenie sieci o kolejne placówki partnerskie. Mając na uwadze cele Emitenta związane z reklamą własnej marki istnieje ryzyko, że kapitały przeznaczone na wskazane zadanie okażą się niewystarczające lub podjęte działania marketingowe nieefektywne. W takim przypadku może wystąpić pogorszenie się pozycji rynkowej i wyników finansowych Emitenta.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów prawnych

Obowiązujące przepisy prawa w Polsce dotyczące między innymi podatku od towarów i usług, podatku dochodowego, czy podatku od czynności cywilnoprawnych podlegają częstym zmianom i nowelizacjom, wskutek czego niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości interpretacyjne dokonanych modyfikacji. Zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje, zwłaszcza w odniesieniu do prawa podatkowego mogą wywołać negatywne konsekwencje dla Spółki. Niejednoznaczność przepisów może

rodzić ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej przez Emitenta. Pomimo stosowania przez Spółkę aktualnych standardów rachunkowości, brak jednolitości w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze opodatkowania, może skutkować nałożeniem na Emitenta sankcji finansowych, które mogą mieć negatywny wpływ na wyniki Emitenta.

Ryzyko związane z wpływem głównego właściciela

Na dzień sporządzenia Memorandum Ofertowego głównym akcjonariuszem Emitenta jest Pan Mariusz Andrych. Główny właściciel Spółki posiada 113.485.300 akcji stanowiących 17,28% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz taki sam udział w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu. Zgodnie z § 22 Statutu *„Tak długo jak Wspólnik Mariusz Andrych będzie posiadał nie mniej niż 5% w kapitale zakładowym Spółki Dent-a-Medical, będzie posiadał prawo powoływania i odwoływania jednego członka Rady Nadzorczej poprzez złożenie oświadczenia w formie pisemnej opatrzonego datą pewną”*. W związku z posiadaną ilością akcji wpływ głównego akcjonariusza na działalność Emitenta jest większy niż pozostałych akcjonariuszy i może rodzić ryzyko, że pozostali akcjonariusze nie będą w stanie wpływać na sposób zarządzania i funkcjonowania Spółki.

Ryzyko związane z błędami ludzkimi

Jednym z elementów modelu biznesu Dent-a-Medical S.A. jest świadczenie pełnego zakresu usług z wachlarza dostępnych świadczeń stomatologicznych w obrębie tworzonej sieci. Istnieje ryzyko, iż, w przypadku błędnej diagnozy lekarza, świadczone przez gabinety partnerskie sieci Dent-a-Medical usługi mogą być w niektórych przypadkach nieadekwatne w stosunku do stanu zdrowia uzębienia lub wymogów klienta. Podobne ryzyko związane z jakością obsługi pacjenta istnieje również w przypadku niewłaściwych działań działu handlowego lub działu obsługi klienta Spółki (Call Center). Zaistnienie przedmiotowego scenariusza może wpłynąć na utratę zaufania pacjentów lub rozprzestrzenianie się niepomysłnej opinii o jakości usług świadczonych w sieci Emitenta i wpłynąć negatywnie na reputację, pozycję rynkową a w konsekwencji wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko stóp procentowych

W celu finansowania działalności i planów rozwojowych Spółka może posiłkować się kapitałem zewnętrznym pozyskanym od banków i firm leasingowych. W zawartych umowach oprocentowanie kapitału zewnętrznego ustalone jest zwykle według zmiennej stopy procentowej (np. WIBOR 1M, WIBOR 3M), powiększonej o marżę. Istnieje ryzyko, iż znaczący wzrost stóp procentowych przełoży się na wzrost kosztów finansowych Spółki związanych ze spłatą rat zaciągniętych zobowiązań.

11. Informacja o posiadanych instrumentach finansowych

Od 1 stycznia 2013 r. roku do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie posiadała żadnych instrumentów finansowych.

12. Pozostałe informacje

Spółka nie prowadziła w 2013 roku, ani po jego zakończeniu, do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego prac badawczo-rozwojowych. Spółka nie nabywała w tym okresie akcji własnych.

Dent-a-Medical SA nie jest częścią grupy kapitałowej. Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych.

III. SPRAWOZDANIE FINANSOWE DENT-A-MEDICAL SA ZA 2013 ROK

Sprawozdanie finansowe Emitenta za rok obrotowy od 01 stycznia 2013 r. do 31 grudnia 2013 r. stanowi załącznik do niniejszego raportu rocznego.

IV. OPINIA I RAPORT Z BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO DENT-A-MEDICAL SA ZA 2013 ROK

Opinia i raport biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego Emitenta za rok obrotowy od 1 stycznia 2013 r. do 31 grudnia 2013 r. stanowi załącznik do niniejszego raportu rocznego.

V. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DENT-A-MEDICAL SA

Zarząd Dent-a-Medical SA oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z zasadami rachunkowości obowiązującymi Emitenta, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny jego sytuację majątkową i finansową oraz jego wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji Emitenta, w tym opis podstawowego ryzyka i zagrożeń.

Ponadto Zarząd Dent-a-Medical SA oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania sprawozdania finansowego za rok 2013, ELIKS Audytorska Spółka z o.o, wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr 269, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten spełnił warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Łukasz Wilczewski
Prezes Zarządu