



Call Center Tools S.A.

Raport okresowy jednostkowy za rok 2014
obejmujący okres od 01.01.2014 do 31.12.2014

Niniejszy raport został przygotowany przez Emitenta zgodnie z wymaganiami określonymi § 5 ust. 6.1. Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”, stanowiącego Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 733/2009 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 18 grudnia 2009 roku.

Niniejszy raport zawiera

1. PISMO PREZESA ZARZĄDU	3
2. WYBRANE DANE JEDNOSTKOWEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	6
3. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU EMITENTA	7
4. ROCZNE JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE FINANSOWE	8
5. SPRAWOZDANIE ZARZĄDU NA TEMAT DZIAŁALNOŚCI EMITENTA	8
6. OPINIA I RAPORT BIEGŁEGO REWIDENTA	8
7. INFORMACJE NA TEMAT STOSOWANIA ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	9

1. Pismo Prezesa Zarządu

Szanowni Akcjonariusze!

Z przyjemnością pragnę w imieniu swoim i zespołu podzielić się informacjami dotyczącymi zakończonego już roku 2014. Call Center Tools S.A. osiągnęła rekordowe wyniki i znacząco umocniła swoją pozycję na niszowym rynku na którym działa. Niemal wszystkie wskaźniki finansowe uległy poprawie ale na szczególną uwagę zasługuje systematycznie realizowana poprawa rentowności i konsekwencja w rozwoju portfolio świadczonych usług. Klienci pozyskani w poprzednich latach nie tylko pozostali z nami ale także, poszerzyli z nami współpracę. Z kolei nowi klienci coraz częściej rezygnują z testów świadczonych przez Nas usług, natychmiast przechodząc do etapu wdrożenia, co zawdzięczamy doskonałej liście referencyjnej od najbardziej wymagających krajowych i zagranicznych instytucji finansowych. Za nami pierwsza poważna akwizycja dzięki, której przejęliśmy przyszłościowy i bardzo rozwojowy projekt nowego rozwiązania dla naszych klientów, emisja akcji, która pozwoliła przeprowadzić wyżej wymienioną transakcję, nieznacznie powiększyliśmy nasz zespół. Pozostajemy konsekwentni w realizacji przyjętej strategii, która w minionym roku skupiała się na poprawie rentowności przy jednoczesnym rozszerzaniu portfolio działalności. Powoli jednak zbliżamy się do etapu poważnych decyzji, związanych z międzynarodową ekspansją do której zamierzamy w nadchodzącym okresie rozpocząć przygotowania, jak również potrzeba zawierania sojuszy strategicznych, które umożliwią nam efektywną i skuteczną realizację przyjętej przez nas strategii.

W minionym roku Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 628 tys. zł zysk operacyjny powiększony o amortyzację (EBITDA) w wysokości 955 tys. zł. Jest to kolejny rok istotnej poprawy tych pozycji. W porównaniu do roku ubiegłego oznacza to odpowiednio wzrost o 96% oraz 66%. Wielkość sprzedaży jednak z roku a rok maleje, choć dynamika tego zjawiska zwalnia. W znacznym stopniu winne są temu obniżki stawek realizowane jeszcze w 2013 roku, jednakże mające konsekwencje dla realizowanych przez Spółkę wieloletnich kontraktów, optymalizacja wybranych umów w wyniku czego Spółka rezygnowała z mniej rentownych usług towarzyszących, ale także mniejsza ilość realizowanych przez klientów kampanii marketingowych. W opinii Zarządu nie jest to jednak zjawisko niepokojące i w najbliższym roku spodziewa się wyhamowania tej tendencji. W ujęciu nominalnym obsługiwanego ruchu Spółka odnotuje od lat istotne wzrosty a biorąc pod uwagę rosnące marże, wielkość sprzedaży nie powinna być kluczowym parametrem oceny rozwoju Spółki. Call Center Tools S.A. rozwija się zgodnie zarówno z oczekiwaniami Zarządu, jak i największych akcjonariuszy a sytuacja majątkowa i finansowa Spółki z roku na rok jest lepsza. W porównaniu do roku ubiegłego suma bilansowa wzrosła o 63% i wyniosła na koniec 2014 roku 4.923 tys. zł zaś kapitały własne o 162% i wyrażały się na koniec omawianego okresu wartością 3.539 tys. zł. Zobowiązania i rezerwy obniżyły się o 17% i wyniosły 1.383 tys. zł. Spółka nie korzysta z kredytów i swój rozwój finansuje wyłącznie środkami własnymi co w razie potrzeby stwarza możliwości znaczącej poprawy wyników przy rozsądnym wykorzystaniu finansowania dłużnego.

Wydarzeniem dotychczas bezprecedensowym w historii Spółki była akwizycja IPOM Sp. z o.o. w marcu 2014 roku, dzięki której Spółka wzbogaciła się o niezwykle pomysłowy i rozwojowy projekt, którego efekty komercjalizacji były widoczne już w kilka miesięcy po tej operacji. Wartość transakcji wyniosła 1.560 tys. zł. Przejęcie to zostało rozliczone w akcjach. Mając na względzie dobre praktyki rynkowe oraz interes mniejszościowych akcjonariuszy, Zarząd w porozumieniu z Radą Nadzorczą liczbę nowych emitowanych akcji serii C oparł na kursie odpowiadającemu średniej rynkowej cenie z ostatnich 12 miesięcy poprzedzających transakcję (0,52 zł). W chwili w której przekazujemy Państwu niniejsze sprawozdanie, jesteśmy już po decyzji Walnego Zgromadzenia Call Center Tools S.A., które jednogłośnie podjęło uchwałę o połączeniu IPOM ze Spółką a przejęty projekt stanowi element aktualnej oferty rynkowej Spółki.

Dążenie do zwiększenia rentowności zaowocowało między innymi znaczącym poszerzeniem współpracy z już obsługiwanymi klientami, zaś w stosunku do nowych, większą koncentrację na oferowaniu szerszej gamy usług w ramach zawieranego kontraktu. Udział w przychodach platformy ZIP na której Spółka opierała dotychczas swój sukces, od dłuższego czasu stopniowo zmniejsza się na rzecz innych, komplementarnych usług. Przykładem jest współpraca między innymi z: Santander Consumer Bank S.A., Meritum Bank IBC S.A., Data Broker S.A. z którymi zawarte aneksy znacząco poszerzyły zakres współpracy i korzystnie przełożyły się na osiągane marże. Spółka pozyskała także nowych znaczących klientów a co szczególnie nas cieszy, stabilnych i rozpoznawalnych na rynku takich jak choćby Credit Agricole Bank Polska S.A. czy Vivus Finance Sp. z o.o. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że największym i świadomym beneficjentem korzyści płynących z zastosowania naszych technologii i rozwiązań pozostaje sektor finansowy i wiele wskazuje na to, iż naszą ekspansję, także tą zagraniczną, będziemy rozważać właśnie zaczynając od branży bankowej oraz windykacyjnej.

Znajomość specyfiki działalności naszych Klientów a jednocześnie obustronna komunikacja, w minionym roku w sposób szczególny przyczyniła się do modernizacji portfolio produktów oraz wypracowaniu nowych, często ze wspólną inicjatywą Spółki i jej klientów. Nasz projekt rozwiązania ESRS (*Enhanced Status Reporting System*) współfinansowany ze środków unijnych, na koniec roku osiągnął pełną funkcjonalność i już na etapie wersji beta, został wdrożony w pięciu instytucjach, w tym w dwóch bankach, co dobrze wróży jego komercyjnemu sukcesowi. Na koniec I kwartału 2015 roku zostanie formalnie zakończony i rozliczony, co będzie miało także korzystny wpływ na sytuację majątkową firmy.

W najbliższych latach będziemy chcieli zdynamizować nasz rozwój. Rok 2015 ma być czasem dalszej pracy nad zwiększaniem rentowności i pozyskaniem najbardziej wartościowych klientów z krajowego rynku. Będziemy skupiać się na komercjalizacji nowych usług i przygotowaniu się do ekspansji na nowe rynki, co zostanie także poprzedzone analizą odnośnie sposobu finansowania tego rozwoju. Od strony popytowej mamy nieco ułatwione zadanie, gdyż wielu naszych klientów to części międzynarodowych koncernów, zainteresowanych już od dwóch lat naszymi rozwiązaniami. Wyzwaniem pozostaje jednak operacyjny, techniczny i finansowy wymiar przedsięwzięcia. A przede wszystkim, wybór naszego pierwszego międzynarodowego przyczółka. Nie twierdzimy, że stanie się to już w 2015 roku, ale na pewno musimy już zacząć przygotowania. Nasza strategia przewiduje też zawiązanie sojuszy z kluczowymi partnerami, które uczynią te ambitne plany bezpieczniejszymi w realizacji.

Kolejny rok to także zakończenie projektu współfinansowanego ze środków unijnych w ramach programu POIG 8.2. Produkt, który powstał dzięki tej inicjatywie już teraz otwiera nam drzwi do nowych klientów a wersja beta zebrała jak na razie bardzo pochlebne recenzje od przyszłych użytkowników. Formalne zamknięcie projektu i przekazanie produktu do pełnej komercjalizacji oznacza także konieczność amortyzacji tej inwestycji, co pozytywnie wpłynie na osiągany wskaźnik EBITDA oraz na stan gotówki, jednak będzie zauważalnie obciążało wynik netto, dlatego choć zakładamy utrzymanie wysokiej dwucyfrowej dynamiki jego wzrostu, nie będzie to już niemal 100% zmiana, jaką mogliśmy obserwować od ostatnich kilku lat. Nadal jednak powinniśmy plasować się wśród spółek o najwyższej dynamice wzrostu i przewidywalnym rozwoju.

Kurs akcji Call Center Tools S.A. na przestrzeni 2014 roku - w okresie od 30.12.2013 r. do 30.12.2014 r. - spadł z 0,70 zł do 0,43 zł (spadek o 39%). Zarządowi trudno odnieść się do tej sytuacji zwłaszcza biorąc rekordowe wyniki 2014 roku oraz przewidywalne rezultaty finansowe spółki oraz kilkuletnią historię znaczących osiągnięć. Zdaniem Zarządu Spółka notowana jest z dużym i nieuzasadnionym dyskontem do swojej rzeczywistej wartości. Call Center Tools S.A.

- działa na stale rozwijającym się rynku
- ma ogromny potencjał wzrostu zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych
- od lat prezentuje doskonałe wyniki finansowe, co roku niemal podwajając wynik finansowy
- wskaźniki finansowe i osiągnięcia Spółki prezentują się ponadprzeciętnie na tle sektora
- systematycznie powiększa skalę działalności, pozyskując rozwojowych klientów
- generuje stabilne przepływy finansowe dzięki wieloletnim kontraktami z klientami
- konsekwentnie poszerza asortyment produktów i zwiększa generowane marże

- finansuje swój rozwój ze środków własnych oraz korzysta z atrakcyjnych form dofinansowania inwestycji (fundusze unijne)
- dotychczas nie korzystała z kredytów i ma niski wskaźnik zadłużenia
- blisko 70% akcji Spółki pozostaje w rękach długoterminowych i związanych ze spółką akcjonariuszy

Tym bardziej dziękujemy wszystkim akcjonariuszom (tym dużym i małym), którzy byli z nami w 2014 roku. Dziękujemy za Waszą cierpliwość i pokładaną w nas wiarę. Z myślą zwłaszcza o tych inwestorach, Zarząd w tym roku zaproponuje Walnemu Zgromadzeniu Spółki wypłatę niewielkiej dywidendy. Nowych inwestorów zapraszamy do przyjrzenia się naszej działalności i zachęcamy do lepszego zrozumienia biznesu. Naszym zdaniem, Zarządu, Rady Nadzorczej oraz największych akcjonariuszy, „najlepsze” Spółka ma wciąż przed sobą.

Z poważaniem,



W imieniu własnym oraz Zespołu Call Center Tools S.A.
Anna Kosiorek-Czajka
Członek Zarządu

2. Wybrane dane jednostkowego sprawozdania finansowego

	31.12.2014 r. 12 miesięcy zakończonych 31.12.2014 r.	31.12.2013 r. 12 miesięcy zakończonych 31.12.2013 r.	w EUR 31.12.2014 r. 12 miesięcy zakończonych 31.12.2014 r.	W EUR 31.12.2013 r. 12 miesięcy zakończonych 31.12.2013 r.
Przychody netto ze sprzedaży	6 236 445,92	7 134 243,20	1 488 678,38	1 694 192,16
Koszty działalności operacyjnej	5 469 022,07	6 549 811,83	1 305 489,54	1 555 405,33
Pozostałe przychody operacyjne	94 780,90	4,19	22 624,79	1,00
Pozostałe koszty operacyjne	1 292,58	165 240,20	308,55	39 240,13
Przychody finansowe	17 576,79	0,00	4 195,69	0,00
Koszty finansowe	21 565,20	37 428,58	5 147,75	8 888,29
Zysk/(strata) brutto	856 923,76	381 766,69	204 553,03	90 659,39
Zysk/(strata) netto	627 943,76	320 163,69	149 894,08	76 030,32
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 078 993,49	1 028 280,66	257 562,45	244 189,19
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 167 764,60	-472 603,57	-278 752,66	-112 230,72
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-99 205,25	215 364,62	-23 680,91	51 143,34
Aktywa trwałe	3 031 713,69	527 701,85	711 285,85	127 242,92
Aktywa obrotowe	1 891 519,93	2 491 079,46	443 779,16	600 665,38
Kapitał własny	3 539 382,76	1 351 439,00	830 392,69	325 867,81
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 383 850,86	1 667 342,31	324 672,33	402 040,49
Zobowiązania krótkoterminowe	763 323,70	1 245 961,85	179 087,28	300 434,47
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł.)	0,46	0,29	0,11	0,07
Zysk <u>za okres</u> na jedną akcję (w zł.)	0,08	0,07	0,02	0,02
Liczba akcji na dzień bilansowy	7 650 000	4 650 000	7 650 000	4 650 000

3. Oświadczenia Zarządu Emitenta

3.1 Oświadczenie zarządu Call Center Tools S.A. w sprawie rzetelności skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2014

Warszawa, dn. 18.05.2015 r.

Zarząd Call Center Tools S.A. z siedzibą w Warszawie, niniejszym oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Emitenta za okres od dnia 01.01.2014 roku do dnia 31.12.2014 roku i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta, oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny, sytuację majątkową i finansową Emitenta oraz jego wynik finansowy. Sprawozdanie Zarządu Call Center Tools S.A. z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji Emitenta w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z prowadzoną działalnością.



Anna Kosiorek-Czajka
Członek Zarządu

3.2 Oświadczenie zarządu Call Center Tools S.A. w sprawie wyboru podmiotu dokonującego badania sprawozdania finansowego za rok 2014

Warszawa, dn. 18.05.2015 r.

Zarząd Call Center Tools S.A. z siedzibą w Warszawie, niniejszym oświadcza, iż WBS Audyt Sp. z o.o. jako podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Emitenta za okres od dnia 01.01.2014 roku do dnia 31.12.2014 roku, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz, że podmiot ten i biegli rewidenci dokonujący badania tego sprawozdania spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.



Anna Kosiorek-Czajka
Członek Zarządu

4. Roczne jednostkowe sprawozdanie finansowe

- Patrz: Załącznik nr 1 - „Sprawozdanie Finansowe za okres od 1 stycznia 2014 do 31 grudnia 2014 r.”
- Plik: Z1_CCT_Sprawozdanie_Finansowe_2014.pdf

5. Sprawozdanie Zarządu na temat działalności Emitenta

- Patrz: Załącznik nr 2 – „Sprawozdanie Zarządu Call Center Tools S.A. z działalności Spółki w 2014 r.”
- plik: Z2_CCT_Sprawozdanie_Zarzadu_2014.pdf

6. Opinia i raport biegłego rewidenta

- Patrz: Załącznik nr 3 – „Opinia niezależnego biegłego rewidenta dotycząca sprawozdania finansowego Call Center Tools S.A. za okres 01.01.2014 –31.12.2014 r.”
- plik: Z3_CCT_Rewident_Sprawozdanie_Jednostkowe_2014.pdf

7. Informacje na temat stosowania zasad ładu korporacyjnego

Oświadczenie Spółki Call Center Tools S.A. w przedmiocie przestrzegania przez spółkę „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect”

Zgodnie z załącznikiem do uchwały nr 293/2010 z dnia 31 marca 2010 r.
Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Pkt.	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu tak/nie/nie dotyczy	Uwagi
1	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka, korzystający w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	Tak/Nie	Spółka stosuje wszystkie zapisy tego punktu z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia przez Internet, rejestracji przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W opinii Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przez Internet są niewspółmierne do ewentualnych korzyści z tego wynikających.
2	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	Tak	
3	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:		
3.1	Podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa)	Tak	
3.2	Opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najczęściej przychodów,	Tak	
3.3	Opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na rynku,	Tak	
3.4	Życiorysy zawodowe członków organów spółki,	Tak	
3.5	Powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	Tak	

3.6	Dokumenty korporacyjne spółki,	Tak	
3.7	Zarys planów strategicznych spółki,	Tak	
3.8	Opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	Nie	
3.9	Strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	Tak	
3.10	Dane oraz kontakt z do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakt z mediami,	Tak	
3.11	<i>(skreślony)</i>	Nie dotyczy	
3.12	Opublikowane raporty bieżące i okresowe	Tak	
3.13	Kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	Tak	
3.14	Informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczone w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	Tak	
3.15	<i>(skreślony)</i>	Nie dotyczy	
3.16	Pytania dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	Nie	Spółka stoi na stanowisku, iż publikacja pytań mogłaby naruszyć interesy akcjonariuszy.
3.17	Informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	Tak	
3.18	Informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	Tak	
3.19	Informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	Tak	

3.20	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	Tak	
3.21	Dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	Tak	
3.22	<i>(skreślony)</i>	Nie dotyczy	
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.	Tak	
4	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	Tak	
5	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą się na stronie www.GPWInfoStrefa.pl	Nie	Spółka nie wykorzystuje obecnie indywidualnej sekcji relacji inwestorskich znajdującą się na stronie www.GPWInfoStrefa.pl , jednakże zapewnia wystarczający dostęp do informacji poprzez prowadzenie działu „Relacje Inwestorskie” na stronie www.cctools.pl
6	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakt z Autoryzowanym Doradcą.	Tak	
7	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadomi o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	Tak	
8	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	Tak	
9	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
9.1	Informacje na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej	Nie	Kwestia wynagrodzenia Zarządu oraz Rady Nadzorczej jest informacją poufną zawartą w umowie. Emitent nie publikuje takich informacji bez zgody poszczególnych Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej.

9.2	Informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie	Nie dotyczy	Emitent nie korzysta z usług Autoryzowanego Doradcy.
10	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	Tak	
11	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	Nie	Spółka nie korzysta z usług Autoryzowanego Doradcy ale nie wyklucza zmiany swojego stanowiska odnośnie stosowania tej zasady w przyszłości.
12	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	Tak	
13	Uchwała walnego zgromadzenia powinna zapewnić zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	Tak	
13a	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 § 3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez są rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	Tak	
14	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	Tak	
15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	Tak	

16	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: - informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, - zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, - informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, - kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.	Nie	Działalności Emitenta ma charakter powtarzalny, zaś proces pozyskiwania klientów jest dłuższy niż jeden miesiąc z uwagi na złożony charakter zawieranych umów, ich wartość oraz czas trwania. W ocenie Emitenta kwartalna informacja jest w zupełności wystarczająca do oceny kondycji spółki oraz postępów prowadzonych prac rozwojowych oraz sprzedaży. W zakresie „kalendarza inwestora” spółka publikuje tego typu informacje na bieżąco na swojej stronie internetowej w sekcji Relacje Inwestorskie.
16a	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) Emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	Tak	
17	(skreślony)	Nie dotyczy	

Kontakt – Relacje Inwestorskie

Call Center Tools S.A.

ul. Żelazna 54, 00-852 Warszawa

Tel. +48 (22) 256 21 21, Fax. +48 (22) 256 21 22

email. inwestor@cctools.pl

www.cctools.pl