



**Sprawozdanie Zarządu
z działalności spółki Dent-a-Medical S.A.
w 2014 roku**

Wrocław, 2 czerwca 2015 roku

1. Informacje ogólne

Firma:	Dent-a-Medical S.A.
Adres siedziby *:	ul. Rynek 35 50-102 Wrocław
Telefon:	(+48) 22 228 64 21
Faks:	(+48) 71 347 23 22
Adres poczty elektronicznej:	sekretariat@dent-a-medical.com
Adres strony internetowej:	www.dent-a-medical.pl
NIP	8942834459
REGON	020073934
KRS	0000322873

*Spółka oczekuje na rejestrację zmiany adresu siedziby na 35-060 Rzeszów, ul. Słowackiego 24/3 w sądzie rejestrowym

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:

- o 92 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A1,
- o 147 250 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A2,
- o 32 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A3,
- o 120 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- o 5 760 299 akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- o 12 703 356 akcji zwykłych na okaziciela serii D,
- o 92 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii E1,
- o 55 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii E2,
- o 6 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii E3,
- o 30 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii F,
- o 5 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii G,

- o 12 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii H,
- o 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 przekazania niniejszego raportu *

Akcjonariusz	Liczba akcji	udział w kapitale	udział w głosach
Kazimierz Stafin	87 857 880	13,38%	13,38%
Mariusz Andrych	58 870 621	8,96%	8,96%
Pozostali	509 985 154	77,66%	77,66%
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

Działalność Dent-a-Medical SA skupia się na dwóch obszarach.

Segment usług stomatologicznych

Spółka oferuje dostęp do usług stomatologicznych bezpośrednio osobom indywidualnym oraz pośrednio poprzez współpracę z podmiotami oferującymi pakiety usług medycznych osobom indywidualnym oraz w formie grupowej zakładom pracy. Oferowanie usług odbywa się poprzez liczącą ponad trzysta placówek, ogólnopolską sieć partnerskich klinik stomatologicznych, działających pod znakiem Dent-a-Medical.

Dopasowując się do potrzeb rynku Spółka konstruuje produkty abonamentowe i ubezpieczeniowe 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, obsługiwanego w gabinetach partnerskich Dent-a-Medical. 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 nisko kosztową wartość dodaną do innych produktów jak i jako pełnowartościowy, kompletny produkt do samodzielnej sprzedaży bądź jako bazę produktu ubezpieczeniowego.

Segment deweloperski

W IV kwartale 2014 r. przedmiot działalności Spółki został rozszerzony o nowy obszar aktywności – inwestycji deweloperskich, realizowanych przede wszystkim w sektorze handlowym i usługowym oraz budownictwa jednorodzinnego w zabudowie szeregowej. Nad tym obszarem działań czuwają powołani w październiku 2014 r. nowi członkowie Rady Nadzorczej i Zarządu Emitenta: Zdzisław Turczyński i Sławomir Drohobycki. Nowi członkowie organów Spółki posiadają wieloletnie doświadczenie w zakresie realizacji inwestycji budowlanych oraz działalności deweloperskiej. Po skutecznej implementacji nowego modelu biznesu Emitent zamierza połączyć kompetencje części stomatologicznej oraz budowlano-deweloperskiej, realizując inwestycje budowlane dla sektora stomatologicznego.

4. Plany i strategia rozwoju

Strategią Spółki jest osiągnięcie pozycji wiodącego operatora na polskim rynku usług stomatologicznych. Realizacja tego celu uzależniona jest od możliwości pozyskania do współpracy w ramach tworzonej sieci nowych partnerów - gabinetów stomatologicznych oraz nowych kontrahentów, odbiorców tych usług. Dzięki umowie zawartej w IV kwartale 2014 r. z LUX MED Sp. z o. o. Spółka ma nadzieję uzyskać w najbliższych miesiącach stabilny strumień przychodów ze sprzedaży w tym segmencie. Spółka planuje w przyszłości kontynuować działania marketingowe, polegające na pozyskiwaniu dalszych kontrahentów i odbiorców usług stomatologicznych – partnerów Dent-a-Medical.

Równolegle Zarząd Spółki negocjuje i realizuje kontrakty w budownictwie mieszkaniowym oraz prowadzi zaawansowane rozmowy w sprawie realizacji dwóch obiektów handlowo – usługowych na potrzeby jednej z wiodących w branży spożywczej sieci handlowej. W przypadku pomyślnego ich zakończenia planowane jest powstanie w jednym z nowo-wybudowanych obiektów pierwszego franczyzowego gabinetu dentystycznego sieci Dent-a-Medical. W przyszłości planowane jest powstanie większej ilości placówek partnerskich w budynkach własnych Spółki oraz przez niego wynajmowanych, co powinno wpłynąć na atrakcyjność umów zawieranych z parterami. Skutecznie dobrana oferta Spółki przeznaczona dla placówek partnerskich powinna spotkać się ze znaczącym zainteresowaniem wśród odbiorców i przynieść wzrost wyników finansowych.

5. Podsumowanie działań Zarządu podejmowanych w 2014 roku

W 2014 roku w segmencie stomatologicznym 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 w segmencie stomatologicznym realizowanymi w 2014 roku oraz w roku bieżącym do dnia publikacji niniejszego raportu były:

- Współpraca z LUX MED sp. z o.o., największą siecią prywatnej opieki medycznej w Polsce obsługującą ponad 1,2 mln. klientów. Pakiety stomatologiczne utworzone na potrzeby

współpracy 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.

- 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 pozapłacowych oraz obsługi organizacyjnej i logistycznej związanej z tworzeniem systemów motywacyjnych lub lojalnościowych. Sodexo Benefits and Rewards Services swoje usługi świadczy dla ponad 37 tys. firm i instytucji i zarządza obiegiem kuponów w sieci ponad 50 tys. punktów akceptujących. 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 pozapłacowych 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 pozapłacowymi Sodexo Select oraz z programów lojalnościowych, wykorzystującą jednorazowe kupony promocyjne na usługi stomatologiczne. W maju 2015 r. Spółka rozszerzyła umowę współpracy z Sodexo. Przedmiotem umowy jest dystrybucja nie mniej niż 100 tysięcy voucherów na usługi stomatologiczne, świadczone w sieci partnerskiej klinik stomatologicznych Spółki, do klientów końcowych jednego z klientów Sodexo. 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. 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.

Ponadto w 2014 r. Spółka uruchomiła we współpracy z Colgate Palmolive Poland sp. z o.o. program opieki stomatologicznej dla 200.000 konsumentów, dokonujących zakupu produktów z kategorii higiena jamy ustnej firmy Colgate-Palmolive Poland.

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.

W IV kwartale 2015 roku Spółka uruchomiła działalności w segmencie deweloperskim. W 2014 roku zrealizowała usługi budowlane na poziomie 466 tys. zł.

W roku bieżącym do dnia publikacji niniejszego raportu Spółka podjęła kolejne działania w tym segmencie, które zaowocowały:

- Zrealizowaniem w I kwartale 2015 roku umowy zlecenia na sprzedaż usług budowlanych ze spółką X-PRESSPRINT Sp. z o. o. z siedzibą w Krakowie;
- Zawarcie dwóch umów ze spółką Gemini-Domy Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Przedmiotem umów są roboty budowlane w formule generalnego wykonawcy. Zakończenie robót przewidziane jest planowo na IV kwartał 2015 roku;
- Podpisanie umowy ze spółką Gemini-Bau Sp. z o.o. Sp. k. z siedzibą w Tarnowie. Przedmiotem umowy są roboty budowlane w formule generalnego wykonawcy, dotyczące dwóch budynków mieszkalnych tj. części II projektu „Osiedle Pod Olchami” w Krakowie. Zakończenie robót przewidziane jest planowo na IV kwartał 2015 roku.

Dla realizacji nowej strategii rozwoju Spółka pozyskała partnerów, posiadających wieloletnie doświadczenie w zakresie realizacji inwestycji budowlanych oraz działalności deweloperskiej, których przedstawiciele zasilili skład Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki. Władze Spółki na bieżąco analizują okoliczności mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na realizację strategii przedsiębiorstwa, a w razie potrzeby podejmują niezbędne decyzje i działania.

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 1 stycznia 2014 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania przedstawia poniższa tabela.

DATA	WYDARZENIE
03.03.2014 r.	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.
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.
31.03.2014 r.	Rezygnacja Pana Andrzeja Kutrzuby z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta.
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.
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.
01.07.2014 r.	Zawarcie umowy z LUX MED Sp. z o.o., której przedmiotem jest współpraca w ramach nowo utworzonego wspólnego pakietu opieki zdrowotnej przygotowanego na potrzeby spółki OK System Polska S.A. Emitent w ramach w/w pakietu zapewni dostęp do świadczeń stomatologicznych w sieci Dent-a-Medical dla klientów spółki OK System Polska S.A. Emitent otrzymywać będzie

	wynagrodzenie w wysokości uzależnionej od liczby aktywowanych pakietów. OK System Polska S.A. jest jednym z największych na rynku polskim organizatorów pozapłacowych świadczeń pracowniczych z zakresu sportu i rekreacji oraz usług prozdrowotnych (MULTIKARNETY OK.)
06.10.2014 r.	Powołanie w drodze kooptacji do Rady Nadzorczej Spółki Pana Zdzisława Turczyńskiego w miejsce Pana Jerzego Siwego, który złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta. Powołanie przez Radę Nadzorczą do Zarządu Spółki Pana Sławomira Drohobyckiego i powierzenie mu funkcji Prezesa Zarządu. Dotychczasowemu Prezesowi Zarządu Panu Łukaszowi Wilczyńskiemu powierzono funkcję Wiceprezesa Zarządu.
09.10.2014 r.	Rezygnacja Pana Wojciecha Nizio z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta.
23.10.2014 r.	Powołanie w drodze kooptacji do Rady Nadzorczej Spółki Pana Wiesława Pecka.
29.10.2014 r.	Zawarcie umowy z LUX MED Sp. z o.o. o współpracy, która stanowi kolejny etap konstrukcji przez Dent-a-Medical oraz LUX MED wspólnego pakietu opieki zdrowotnej. Na potrzeby współpracy opracowany został program opieki dentystycznej, który stanowić będzie uzupełnienie części stomatologicznej dotychczas oferowanych przez LUX MED pakietów medycznych. Zgodnie z umową, Spółka odpowiedzialna będzie za zarządzanie i organizację opieki stomatologicznej dla wszystkich zgłoszonych przez LUX MED Klientów, którzy otrzymają możliwość realizacji w ramach posiadanego pakietu usług stomatologicznych również w miejscowościach, w których LUX MED nie posiada placówek własnych realizujących usługi w tym zakresie. Dent-a-Medical otrzymywać będzie wynagrodzenie płatne w składkach miesięcznych w wysokości uzależnionej od liczby użytkowników produktów opieki zdrowotnej zawierających pakiet stomatologiczny przygotowany przez Spółkę.
04.02.2015 r.	Udzielenie prokury Panu Robertowi Krzysztofowi Frącowi w zakresie wszelkich czynności związanych z prowadzeniem Spółki.
12.03.2015 r.	Zawarcie umowy ze spółką Art-Capital Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie o wykonywanie zadań Autoryzowanego Doradcy, obejmująca współdziałanie ze Spółką w zakresie wypełniania przez Spółkę obowiązków informacyjnych określonych w Regulaminie Alternatywnego Systemu Obrotu oraz wprowadzenie do Alternatywnego Systemu Obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii I Spółki.
31.03.2015 r.	Rezygnacja Pana Grzegorza Kryckiego z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta.
01.04.2015 r.	Zrealizowanie umów zlecenia na sprzedaż usług budowlanych ze spółką X-PRESSPRINT Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie o łącznej wartości wynoszącej

	narastająco do 31 marca 2015 r. 220 tys. zł, co przekracza próg co najmniej 20% wartości przychodów netto ze sprzedaży Spółki za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.
16.04.2015 r.	Podpisanie dwóch umów w segmencie deweloperskim ze spółką Gemini-Domy Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Przedmiotem umów są roboty budowlane w formule generalnego wykonawcy o łącznej wartości około 870 tys.(osiemset siedemdziesiąt tysięcy zł), a zakończenie robót przewidziane jest planowo na IV kwartał 2015 r.
23.04.2015 r.	Powołanie w drodze kooptacji do Rady Nadzorczej Spółki Pana Andrzeja Cholewy.
28.04.2015 r.	Podpisanie umowy w segmencie stomatologicznym ze spółką Sodexo Benefits and Rewards Services Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej: Sodexo). Umowa stanowi rozszerzenie współpracy z Sodexo. Przedmiotem umowy jest dystrybucja nie mniej niż 100 tysięcy voucherów na usługi stomatologiczne, świadczone w sieci partnerskiej klinik stomatologicznych Spółki, do klientów końcowych jednego z klientów Sodexo. Umowa ta jest istotna z punktu widzenia perspektywy rozwoju Spółki w segmencie stomatologicznym, w szczególności poprzez podtrzymanie świadomości marki Dent-a-Medical oraz perspektywę pozyskania dzięki niej klientów z grupy business to consumer.
14.05.2015 r.	Rezygnacja Pana Bogusława Bodziocha z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta.
26.05.2015 r.	Powołanie w drodze kooptacji do Rady Nadzorczej Spółki Pani Heleny Skoczek.
27.05.2015 r.	Podpisanie umowy w segmencie deweloperskim ze spółką Gemini-Bau Sp. z o.o. Sp. k. z siedzibą w Tarnowie. Przedmiotem umowy są roboty budowlane w formule generalnego wykonawcy, dotyczące dwóch budynków mieszkalnych tj. części II projektu „Osiedle Pod Olchami” w Krakowie. Wartość umowy to 2.150 tys. zł, a zakończenie robót przewidziane jest planowo na IV kwartał 2015 r.

7. Organy Spółki

7.1 Zarząd

Zarząd Spółki składa się z 2 osób. W dniu 6 października 2014 r. na stanowisko Prezesa Zarządu został powołany Sławomir Drohobycki, a dotychczasowemu prezesowi Łukaszowi Wilczewskiemu powierzono pełnienie funkcji Wiceprezesa Zarządu. Sławomir Drohobycki jest menadżerem z wieloletnim doświadczeniem, związanym w przeszłości głównie z branżą budowlaną i deweloperską, ekspert w zakresie zarządzania strategicznego. Pełnił funkcje członka zarządu kilkunastu przedsiębiorstw, w których zarządzał realizacją wielomilionowych inwestycji lub prowadził projekty restrukturyzacyjne.

Powołanie nowej osoby w skład Zarządu Spółki związane było z planowanym rozszerzeniem przedmiotu działalności Emitenta o segment deweloperski.

Łukasz Wilczewski obecnie Wiceprezes Zarządu do 6 października 2014 r. pełnił funkcję Prezesa Zarządu. Wcześniej był zatrudniony jako Dyrektor ds. Rozwoju Sieci w tym czasie był odpowiedzialny za budowę sieci gabinetów partnerskich Dent-a-Medical SA oraz ich 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. Obecnie nadzoruje segment stomatologiczny działalności Spółki.

Wynagrodzenie Zarządu Dent-a-Medical SA w 2014 roku wyniosło 62 662,80 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 – Przewodniczącą Rady Nadzorczej
- 2) Zdzisław Turczyński – Członka Rady Nadzorczej
- 3) Wiesław Pecka – Członka Rady Nadzorczej
- 4) Andrzej Cholewa – Członka Rady Nadzorczej
- 5) Maria Helena Skoczek – Członka Rady Nadzorczej

Od 1 stycznia 2014 r. do daty publikacji niniejszego sprawozdania nastąpiły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki:

- rezygnację z członkostwa w Radzie Nadzorczej Spółki złożyli: Andrzej Kutrzuba, Jerzy Siwy, Wojciech Nizio, Grzegorz Krycki, Bogusław Bodzioch,
- do Rady Nadzorczej powołano: Jerzego Siwego, Zdzisława Turczyńskiego, Wiesława Pecka, Andrzeja Cholewę, Marię Helenę Skoczek.

W 2014 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 2013 i 2014 roku należy dokonywać z uwzględnieniem znaczących zmian dokonanych w Spółce w IV półroczu 2014 r. związanych z rozszerzeniem działalności o nowy segment usług – działalność deweloperską.

Głównym źródłem przychodów Spółki w segmencie stomatologicznym jest obecnie sprzedaż programów opieki stomatologicznej w różnych formach. Spółka realizuje nowatorski na rynku projekt biznesowy.

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).

Wyniki finansowe Emitenta za 2014 rok uległy znaczącej poprawie - pierwszy raz od 2008 roku Spółka zakończyła rok zyskiem netto. Przychody netto ze sprzedaży wzrosły w 2014 r. o 49% w porównaniu do roku 2013. Znaczna część przychodów ze sprzedaży za 2014 r., kwota 611 tys. zł co stanowi 88% ogółu przychodów, została osiągnięta w czwartym kwartale 2014 r., czyli po podjęciu decyzji o wprowadzeniu nowej strategii działalności Emitenta. Podobnie sytuacja kształtowała się w przypadku zysku netto: w IV kwartale 2014 r. Spółka uzyskała 155 tys. zł zysku netto i dzięki temu w stosunku rocznym wypracowała zysk netto w wysokości 23,7 tys. zł.

W 2014 roku Emitent poniósł stratę ze sprzedaży w wysokości 217 tys. zł, co było wynikiem wyższego niż przychody poziomu kosztów działalności operacyjnej. Spółce udało się co prawda obniżyć poziom kosztów działalności operacyjnej w 2014 roku w porównaniu do poziomu z 2013 r., jednak nadal jest on stosunkowo wysoki w stosunku do osiąganych przychodów. Jednocześnie Spółka uzyskała pozostałe przychody operacyjne o wartości 268 tys. zł (umorzone pożyczki), dzięki czemu wynik na działalności operacyjnej był dodatni i wyniósł 15 tys. zł.

Na koniec 2014 r. ponad trzykrotnie zwiększył się stan należności, głównie w wyniku sprzedaży w segmencie deweloperskim. Wzrosła kwota zobowiązań krótkoterminowych, przy czym Spółce udało się obniżyć wysokość kredytów i pożyczek. Kwota 208 tys. zł na koniec 2014 r. to wyłącznie pożyczki od osób fizycznych. Wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług z 90 tys. zł w 2013 do kwoty 320 tys. zł na koniec 2014 roku wynikał, podobnie jak w przypadku należności, z rozszerzenia działalności o segment deweloperski.

Tabela: Struktura przychodów Dent-a-Medical S.A. (zł)

Pozycja	1.01.2014 – 31.12.2014	1.01.2013 – 31.12.2013
Segment stomatologiczny	110 952	446 105
Segment deweloperski	466 205	0
Pozostałe przychody	120 744	22 784
Przychody ze sprzedaży ogółem	697 901	468 889

W 2014 r. Spółka odnotował pierwsze wpływy z działalności w segmencie deweloperskim w wysokości 466 tys. zł z tytułu umów podwykonawczych, które stanowiły 67% przychodów ze sprzedaży ogółem. Spadek przychodów z segmentu stomatologicznego w 2014 r. związany był z zakończeniem umowy z Wrigley Poland, która w 2013 r. stanowiła główne źródło przychodów w kwocie 426 tys. zł. W roku 2014 na wpływy w segmencie stomatologicznym złożyły się umowy współpracy z klinikami partnerskimi i umowa z Colgate Palmolive. Pozostałe przychody ze sprzedaży w 2014 r. to usługi marketingowe dla Mirmaro Olko i przychody ze sprzedaży materiałów. Spadek przychodów z działalności stomatologicznej w 2014 r. związany był z zawarciem umów o mniejszej wartości niż umowy z roku 2013. Suma

przychodów ze sprzedaży ogółem w 2014 r. zwiększyła się więc głównie dzięki wpływom z segmentu deweloperskiego.

9. Stan zatrudnienia

Przeciętne zatrudnienie na umowę o pracę w roku obrotowym kończącym się 31 grudnia 2014 r. wyniosło 4 osób, zaś w różnych formach zatrudnienia Spółka łącznie współpracowała przeciętnie z 7 osobami.

10. Czynniki ryzyka i zagrożenia

Ryzyko związane z realizacją celów strategicznych

Główna działalność Spółki jest związana z integracją gabinetów stomatologicznych w obrębie marki Dent-a-Medical. Gabinety działające pod marką Dent-a-Medical mają uzyskiwać korzyści związane z efektem skali, dzięki realizowaniu usług stomatologicznych zamawianych przez Spółkę, która w ramach swojego serwisu internetowego oraz infolinii pozyskuje i obsługuje klientów indywidualnych oraz zdobywa nowych pacjentów w ramach realizacji kontraktów B2B, w tym kontraktów ubezpieczeniowych. Obecnie działalność, prowadzona przez Dent-a-Medical w segmencie stomatologicznym, skupia się głównie na współpracy z LUX MED Spółka z o.o. Opracowany przez Spółkę program opieki dentystycznej, dopasowany do potrzeb LUX MED, jest dołączany jako integralna i obowiązkowa część wybranych pakietów medycznych oferowanych klientom przez LUX MED. Z tytułu tej umowy Spółka uzyskuje wynagrodzenie płatne w miesięcznych stawkach w wysokości uzależnionej od liczby użytkowników produktów opieki zdrowotnej sprzedawanych przez LUX MED.

W dniu 5 grudnia 2014 r. na WZ Spółki akcjonariusze podjęli decyzję o wdrożeniu zmian w strategii rozwoju Spółki, polegających na rozszerzeniu przedmiotu działalności o drugi segment aktywności: inwestycji deweloperskich w sektorze handlowym i usługowym. Wiąże się to z ryzykami związanymi z pozyskiwaniem nowych kontaktów w formule generalnego wykonawcy, a docelowo również nabywaniem działek oraz realizacją inwestycji z pozycji inwestora. W ramach długoterminowej planów Spółka zamierza wykorzystać obecność w ww. dwóch segmentach i realizować przedsięwzięcia deweloperskie w branży przychodni stomatologicznych.

Wobec powyższego Spółka narażona jest zarówno na czynniki ryzyka związane z jej dotychczasową działalnością, jak i te odnoszące się do nowego segmentu.

Nie można wykluczyć, że prowadzenie działalności w dwóch odmiennych branżach, czyli na rynku usług stomatologicznych i deweloperskim może nie przynieść zakładanych efektów. Odmiennosc sytuacji na każdym z tych rynków może przyczynić się do podejmowania niewłaściwych decyzji przez Zarząd Emitenta w przyszłości. Wystąpienie nieprzewidzianych zdarzeń lub okoliczności może uniemożliwić realizację przyjętej strategii. W takim przypadku przychody i wynik finansowy osiągnięte w przyszłości

przez Emitenta mogą okazać się niższe od zakładanych. Powyższe czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na jego perspektywy rozwoju, osiągnane wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko związane z utratą członków kadry zarządzającej

Zmianom w profilu działalności Spółki towarzyszyła zmiana składu Rady Nadzorczej oraz poszerzenie składu Zarządu Spółki o osoby, posiadające wieloletnie doświadczenie biznesowe. Działalność części z tych osób, w tym Prezesa oraz Członków Rady Nadzorczej, związana jest z branżą budownictwa jednorodzinnego. Funkcjonowanie Spółki w segmencie deweloperskim uzależnione jest więc od wiedzy, kompetencji, kreatywności i doświadczenia nowo zatrudnionej kadry zarządzającej. Istnieje ryzyko związane ze złożeniem rezygnacji przez osoby zarządzające Spółką, co może skutkować utratą wnoszonej przez nie wiedzy, niezbędnej do należytego nadzorowania i zarządzania działalnością Emitenta w tym segmencie, a także kontaktów biznesowych, umożliwiających dalszy rozwój działalności.

Jednocześnie nowo powołani menadżerowie nie mają doświadczenia w zakresie segmentu usług stomatologicznych, w związku z tym muszą oni korzystać z doświadczenia dotychczasowej kadry. W związku z tym ewentualna rezygnacja ze współpracy kluczowych osób odpowiedzialnych za ten segment działalności może skutkować zaniechaniem rozwoju Spółki w tym zakresie.

Ryzyko dotyczące przychodów, kapitałów i wyników finansowych

Modyfikacja dotychczasowej strategii działania Spółki powinna zapewnić możliwość zwiększenia skali jego działalności, a przez to wzrost wartości dla akcjonariuszy. Spółka intensyfikuje działania, zmierzające do wzrostu aktywności sieci partnerskiej, poprzez pozyskanie jak największej liczby pacjentów do obsługi sieciowej oraz uzyskania nowych źródeł przychodów przez rozszerzanie działań deweloperskich.

Od 2009 roku Spółka rokrocznie zamykała rok bilansową stratą netto. Po czterech kwartałach 2014 r. Spółka odnotowała zysk netto w wysokości 23 tys. zł. Dzięki temu wartość kapitałów własnych powróciła do wartości dodatnich. W celu rozwoju działalności operacyjnej, w szczególności w segmencie deweloperskim, Spółka potrzebuje zwiększenia wiarygodności kredytowej, aby móc zaciągnąć w przyszłości kredyty na realizację planowanych projektów. Warunkami do tego niezbędnymi jest wzrost przychodów ze sprzedaży, dodatnia rentowność oraz rosnące kapitały własne. Aby to osiągnąć Spółki musi kolejne kroki na drodze wdrażania nowej strategii. Ewentualne opóźnienie lub niepowodzenie w jej realizacji prawdopodobnie będzie mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnane wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko związane z rozwojem sieci partnerskiej

Spółka realizuje projekt rozwoju sieci partnerskiej gabinetów stomatologicznych. Umowy podpisywane do tej pory, podobnie jak i planowane do zawarcia z nowymi partnerami, mają charakter wieloletni. Pojawienie się nowego konkurenta dążącego do konsolidacji branży stomatologicznej lub innych negatywnych czynników wpływających na rozwój sieci partnerskiej mogą spowodować, że spodziewane przychody ze sprzedaży generowane z placówek partnerskich mogą nie uzyskać oczekiwanego poziomu. Obecni i potencjalni kontrahenci w zakresie usług B2B oczekują utrzymywania wielkości sieci partnerskiej Spółki na odpowiednio wysokim poziomie. Ewentualne pojawiające się problemy z utrzymaniem odpowiedniej ilości placówek mogą skutkować brakiem lub zaprzestaniem współpracy z tymi kontrahentami. Opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane z funkcjonowaniem systemów informatycznych i teleinformatycznych

Wsparciem działalności gospodarczej Spółki są zaprojektowane dla niej systemy informatyczne oraz aplikacje służące do zarządzania, selekcjonowania i archiwizacji danych o partnerach biznesowych oraz klientach indywidualnych. Dla Spółki istotna jest sprawność funkcjonowania systemu informatycznego w zakresie takich obszarów jak księgowość, obsługa klienta, komunikacja między placówkami partnerskimi a Spółką. Mimo istniejących zabezpieczeń, pojawienie się błędów w systemie, np. w wyniku wadliwej modernizacji systemów komputerowych, może doprowadzić do całkowitej lub częściowej awarii infrastruktury informatycznej, kanałów łączności, a także nieautoryzowanego dostępu osób nieuprawnionych do informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa lub do danych osobowych klientów. W wyniku tego Spółka może okresowo utracić możliwość generowania przychodów w segmencie usług stomatologicznych a także być narażona na kary finansowe i sankcje ze strony kontrahentów i organów administracji państwowej. Opisane powyżej okoliczności mogą znacząco negatywnie wpłynąć na działalność operacyjną i sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko wzrostu kosztów budowy w segmencie deweloperskim

Świadczenie usług budowlano - deweloperskich wymaga zaopatrywania się w szereg materiałów budowlanych u zewnętrznych dostawców. Istnieje zatem ryzyko, że w czasie realizacji projektu jeden lub wielu dostawców nie wywiążą się z umowy, co może spowodować opóźnienie lub konieczność poniesienia dodatkowych kosztów. Spółka przy typowym projekcie współpracuje z wieloma rozproszonymi dostawcami, funkcjonującymi na konkurencyjnym rynku, jednak istnieje ryzyko wzrostu kosztów budowy, co może wpłynąć na wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko związane z uzależnieniem od podwykonawców

Świadczenie usług realizacji projektów deweloperskich i budowlanych, polega w całości na zleceniu wykonywania prac podwykonawcom. Istnieje ryzyko niewywiązywania się kontrahentów Spółki z umów, co może wpływać na długość czasu realizacji projektów zleconych przez klientów. Nie można wykluczyć ryzyka, że z winy podwykonawców część prac nie zostanie wykonana na czas. W takich wypadkach Spółka może być narażona na konieczność ponoszenia niespodziewanych kosztów, związanych z karami umownymi za nieterminową realizację projektu lub z koniecznością poszukiwania nowych podwykonawców, co może mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe i perspektywy jej rozwoju.

Ryzyko związane z sezonowością

Działalność Spółki w segmencie deweloperskim narażona jest na czynnik sezonowości. Niekorzystne warunki atmosferyczne (np. mróz, śnieg, wiosenny wysoki poziom wód gruntowych, obfite opady deszczu) utrudniają lub uniemożliwiają prowadzenie niektórych prac budowlanych, co oznacza konieczność przesunięcia realizacji prac nad danym projektem. W związku z powyższym mogą wystąpić wahania w poziomie przychodów i wyników, osiąganych w poszczególnych kwartałach, przy czym zazwyczaj najniższe przychody branży budowlanej pojawiają się w drugim, a najwyższe – w trzecim i czwartym kwartale roku. Wielkość wahań sezonowych w przychodach ze sprzedaży netto będzie redukowana dzięki przychodom z drugiego segmentu działalności Spółki – usług stomatologicznych, gdzie nie występuje sezonowość sprzedaży.

Ryzyko braku popytu na usługi Spółki w segmencie stomatologicznym

Brak popytu na usługi oferowane przez Spółkę może przyczynić się do zahamowania tempa rozwoju jego działalności. Istnieje ryzyko, że pomimo przygotowania usługi przeznaczonej dla ściśle wybranego grona odbiorców oraz jej dostosowania do zmieniających się stale potrzeb rynkowych, nie będzie ona w stanie spełnić w optymalny sposób oczekiwań klientów.

Jeśli oferta Dent-a-Medical nie spotka się z wystarczającym zainteresowaniem potencjalnych klientów, w tym przede wszystkim klientów indywidualnych korzystających z usług podmiotów oferujących dostęp do odpłatnych usług medycznych współpracujących ze Spółką (np. LUX MED), to realizowane efekty ekonomiczne mogą być niewystarczające do wygenerowania istotnych korzyści dla akcjonariuszy. Dodatkowo w przypadku braku wystarczającego popytu na usługi i produkty Spółki, przychody z działalności gospodarczej mogą nie zapewnić pokrycia wydatków w efekcie zatrzymać rozwój Spółki w tym segmencie. Opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z działaniami konkurencji

Na rynku usług stomatologicznych brak jest podmiotu o zasięgu ogólnokrajowym, który miałby podobny model biznesowy do obranego przez Spółkę. Dent-a-Medical ciągle podejmuje działania mające na celu nawiązanie współpracy ze znaczącymi partnerami z branży medycznej (usługi B2B), i oczekuje zdecydowanego wzrostu popularności usługi Spółki. Istnieje jednak ryzyko, że wraz z rozwojem rynku pojawią się podmioty o podobnej strategii, które będą konkurować o kontrakty ze Spółką. Ewentualna konsolidacja na rynku usług stomatologicznych może też przyczynić się do utraty podmiotów, funkcjonujących w sieci partnerskiej Spółki, na rzecz konkurencji.

Z kolei w branży deweloperskiej, zwłaszcza w segmencie budownictwa mieszkaniowego, istnieje ogromna rywalizacja o klienta. W zakresie domów jednorodzinnych na rynku deweloperskim działa duża ilość podmiotów, które mocno ze sobą konkurują o ich wykonawstwo. Po za tym chcąc oferować w przyszłości atrakcyjne lokale mieszkalne i usługowe Spółka będzie dążył do pozyskania dobrze usytuowanych działek, co może być jednak utrudnione ze względu na podobne starania konkurencji. Efektem tych działań może być nabywanie działek w cenach, które nie będą gwarantować odpowiedniej rentowności projektów i zwiększać ich ryzyko finansowe.

Istnieje więc ryzyko, iż w obu segmentach działalności poprzez działania konkurencji, dynamika rozwoju Spółki nie osiągnie odpowiedniej skali, co przełoży się na konieczność obniżenia stosowanych marż, zwiększenie wydatków na promocję oraz w konsekwencji wpłynie negatywnie na sytuację finansową.

Ryzyko związane z błędami ludzkimi w segmencie usług stomatologicznych

Model biznesu Spółki zakłada oferowanie pełnego zakresu usług z wachlarza dostępnych świadczeń stomatologicznych w obrębie sieci partnerskiej. 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. Zaistnienie takiego zdarzenia może wpłynąć na utratę zaufania klientów do Emitenta lub rozprzestrzenienie się negatywnej opinii o jakości usług świadczonych w jego sieci i wpłynąć negatywnie na reputację, pozycję rynkową a w konsekwencji sytuację finansową i perspektywę rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi

Spółka, jako podmiot rozpoczynający działalność w branży deweloperskiej, będzie współpracować z kontrahentami na podstawie umów o charakterze generalnego wykonawstwa, wskazujących szczegółowy zakres prac do wykonania, ich terminy, ceny oraz kary umowne. Nie można wykluczyć przypadku, w którym nienależyte lub nieterminowe wykonanie tych obowiązków spowoduje, że kontrahenci zdecydują się na wniesienie pozwu sądowego, którego wartość będzie istotnie wyższa od obecnych możliwości finansowych Spółki. Ponadto może zaistnieć wówczas ryzyko, że wyrok wydany przez sąd będzie niekorzystny i Spółka może być zmuszona do zapłaty wskazanych przez sąd kwot.

Spółka może występować jako powód w sporach sądowych (np. wobec inwestora, zlecającego prace), nie można wykluczyć, że ostateczne rozstrzygnięcia mogłyby być niekorzystne dla Spółki, co mogłoby oznaczać brak zapłaty (wpływów z tytułu przychodów). Natomiast w przypadku korzystnych rozstrzygnięć, istnieje ryzyko czasu oczekiwania na prawomocny wyrok, otrzymania tytułu egzekucyjnego, a następnie jego skuteczności.

Wszystkie ww. przypadki mogą prowadzić do pogorszenia sytuacji finansowej Spółki i mieć wpływ na osiągnięte wyniki oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko płynności finansowej

Spółka działając w branży deweloperskiej będzie realizował projekty inwestycyjne, które cechuje długi cykl rotacji gotówki. W przypadku nieterminowego wpływu należności od klientów lub braku wpływów w wymaganej wysokości, płynność finansowa Spółki może ulec istotnemu pogorszeniu. Ewentualne problemy z płynnością mogą negatywnie wpłynąć na możliwości wywiązania się ze zobowiązań, a co za tym idzie spowodować konieczność zapłaty kar lub odszkodowań. Problemy z płynnością finansową mogą również ograniczyć możliwość pozyskiwania podwykonawców. Ww. czynniki są szczególnie istotne w przypadku Spółki, która nie posiada dużego poziomu gotówki.

Opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z wpływem akcjonariusza posiadającego ponad 5% akcji

Na dzień sporządzenia Dokumentu Informacyjnego Pan Mariusz Andrych posiada 58 870 621 akcji stanowiących 8,96% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz taki sam udział w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Zgodnie z § 22 Statutu Spółki „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”.

Do dnia sporządzania Dokumentu Informacyjnego Mariusz Andrych nigdy nie korzystał z prawa powołania swojego kandydata do Rady Nadzorczej i na dzień sporządzania Dokumentu Informacyjnego nie jest akcjonariuszem większościowym. Jednak w związku z istniejącym zapisem w Statucie Spółki i posiadaną ilością akcji, Mariusz Andrych może mieć większy wpływ na działalność Spółki niż pozostali akcjonariusze posiadający powyżej 5% głosów na WZ.

Ryzyko związane z pogorszeniem się sytuacji makroekonomicznej Polski

Obecnie Spółka uzyskuje przychody niemal wyłącznie ze sprzedaży krajowej, wobec powyższego sytuacja makroekonomiczna Polski ma wpływ na działalność, wyniki oraz perspektywy rozwoju. Klientami Spółki są osoby prawne (segment deweloperski) oraz osoby fizyczne i prawne (segment stomatologiczny). W przypadku segmentu deweloperskiego ostatecznym nabywcą nieruchomości są jednak osoby fizyczne, toteż największe znaczenie dla kondycji finansowej mają czynniki kształtujące siłę nabywczą i poziom optymizmu ludności. Na sytuację konsumentów mają wpływ m.in. tempo wzrostu PKB, poziom wynagrodzeń, inflacji, kursów walutowych, wysokość stóp procentowych i dostępność kredytów, polityka fiskalna państwa, poziom deficytu budżetowego i długu publicznego, a także inne działania podejmowane przez rząd, Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej.

Istnieje ryzyko, że przedłużające się pogorszenie dostępności kredytów i optymizmu konsumentów lub pogorszenie się sytuacji gospodarczej w Polsce może mieć istotny negatywny wpływ na wysokość osiąganych przychodów, wyników finansowych oraz perspektywy Spółki.

Ryzyko związane z koniunkturą w branży budownictwa mieszkalnego

Rozszerzenie profilu działalności spowodowało, że część z przychodów jest zależne od aktualnej oraz przyszłej sytuacji w branży budownictwa mieszkalnego, w szczególności w segmencie budownictwa domów jednorodzinnych i wielorodzinnych w zabudowie szeregowej. Spółka wykonała w IV kwartale 2014r. i I kwartale 2015 r. zlecenia w formule podwykonawcy, natomiast od II kwartału 2015 r. realizuje zlecenia w formule generalnego wykonawcy. Przychody ze sprzedaży nie są więc obecnie bezpośrednio uzależnione od sprzedaży gotowych budynków mieszkalnych, jednak w przypadku słabszej koniunktury w branży budowlanej może w przyszłości otrzymywać mniejszą ilość zleceń, co przełoży się na poziom sprzedaży Spółki.

Po słabej koniunkturze w budownictwie w poprzednich latach, zwłaszcza w okresie 2010-2011 oraz w 2013 roku, 2014 rok przyniósł wzrost liczby oddanych do użytku domów, a także wzrost liczby wydanych pozwoleń na budowę. Oznaki ożywienia i wzrost produkcji budowlano-montażowej, z jaką mamy do czynienia obecnie, mogą doprowadzić do zwiększenia podaży domów i mieszkań w ofercie deweloperów, co może mieć negatywny wpływ na poziom ich cen i szybkość sprzedaży. W przeszłości branżę tą charakteryzowała duża zmienność koniunktury, co w powiązaniu z koniecznością uruchamiania stosunkowo dużych środków finansowych na inwestycje, często w formie długu, istotnie zwiększa ryzyko dla podmiotów w niej działających. Istnieje więc ryzyko, że w przypadku spadku koniunktury Spółka będzie miał problemy z pozyskiwaniem nowych zleceń, spadnie rentowność realizowanych kontraktów, a w przypadku zatorów płatniczych pojawią się problemy z odzyskaniem zainwestowanej gotówki.

Ryzyko związane z konkurencją na rynku budownictwa mieszkalnego

Segment rynku budownictwa mieszkalnego, na którym działa Spółka, charakteryzuje się funkcjonowaniem wielu małych podmiotów, oferujących swe usługi lokalnie lub na terenie całej Polski. Na tak rozdrobnionym rynku należy liczyć się z nieustannym powstawaniem nowych firm, a także poszerzaniem zakresu działalności czy podejmowaniem bardziej agresywnych działań marketingowych przez już istniejące przedsiębiorstwa. To z kolei może spowodować, że Spółce nie uda się osiągnąć marż na założonym przez siebie poziomie.

Powyższe czynniki mogą mieć wpływ na mniejsze zainteresowanie klientów ofertą Dent-a-Medical, co może mieć istotny negatywny wpływ na jego perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko zmiany przepisów prawa oraz sposobu ich interpretacji

Spółka, tak jak i inne podmioty gospodarcze, narażony jest na ryzyko związane z niestabilnością systemu prawnego w Polsce. Częste dostosowywanie przepisów prawnych do zmieniających się realiów, wprowadzanie nowych przepisów unijnych, zmiany wykładni obowiązujących regulacji prawnych w znaczącym stopniu utrudniają prowadzenie i racjonalne planowanie działalności gospodarczej. Czynnikiem ryzyka dla Spółki są w szczególności zmiany wprowadzane w zakresie prawa budowlanego, prawa ochrony środowiska, usług prowadzonych za pośrednictwem sieci Internet, a także regulacjach dotyczących bezpieczeństwa i higieny pracy. Ewentualne nowelizacje przepisów mogą pociągać za sobą konieczność wprowadzania zmian w przyjętych przez Emitenta procedurach organizacyjnych, stosowanych technologiach i wypracowanych praktykach działania. Opisane powyżej okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Spółka, tak jak każdy podmiot gospodarczy, narażona jest na ryzyko, związane z koniecznością stosowania nieprecyzyjnych zapisów w uregulowaniach prawno-podatkowych oraz brakiem jednolitych interpretacji i orzecznictwa sądowego, co w szczególności może prowadzić do znacznych rozbieżności w interpretacji przepisów przez Spółkę oraz organy skarbowe. Najistotniejsze w działalności Emitenta są przepisy związane z podatkiem dochodowym, podatkiem VAT oraz podatkiem od czynności cywilnoprawnych. Przyjęcie przez organy podatkowe lub orzecznictwo sądowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę może mieć negatywny wpływ na jej sytuację finansową, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

Ryzyko stóp procentowych

Obecnie Spółka nie posiada kredytów, natomiast korzysta z finansowania zewnętrznego w postaci pożyczek. W przyszłości w celu finansowania bieżącej działalności i planów rozwojowych, zwłaszcza w segmencie deweloperskim, może posilkować się kapitałem zewnętrznym, pozyskanym od banków i firm leasingowych. Rada Polityki Pieniężnej od 2012 r. obniżała stopy procentowe i aktualnie znajdują się one na niskim poziomie. Jednak sytuacja ta może ulec zmianie i istnieje ryzyko, iż znaczący wzrost stóp procentowych przełoży się na wzrost kosztów finansowych Spółki, związanych ze spłatą rat obecnych oraz zaciągniętych w przyszłości zobowiązań. Podwyżka poziomu stóp procentowych może również przełożyć się na obniżenie skłonności potencjalnych nabywców do zaciągania kredytów i co za tym idzie podejmowania decyzji o zakupie nieruchomości, co może zmniejszyć zapotrzebowanie na usługi Spółki w segmencie deweloperskim. Opisane powyżej okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Spółki.

11. Informacja o posiadanych instrumentach finansowych

Od 1 stycznia 2014 r. roku do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie posiadała żadnych instrumentów finansowych.

12. Pozostałe informacje

Spółka nie prowadziła w 2014 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.

Sławomir Drohobycki
Prezes Zarządu

Łukasz Wilczewski
Wiceprezes Zarządu