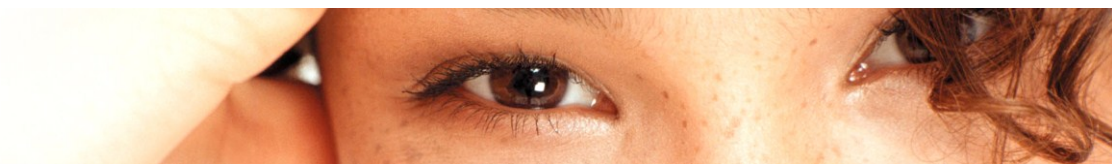


JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

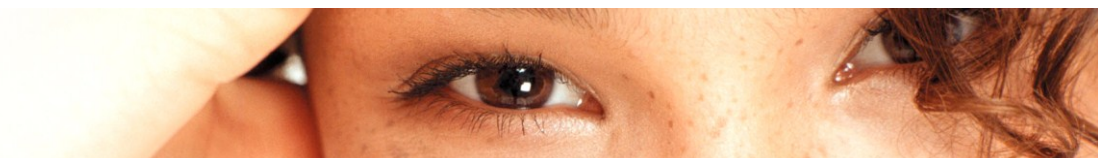
SARE SA

ZA 2012 ROK

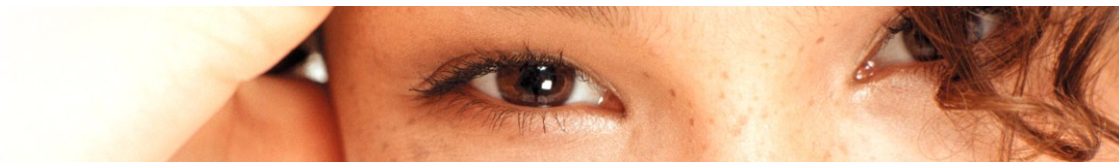
Rybnik, 28 maja 2013 r.



<b>PISMO PREZESA ZARZĄDU SARE SA .....</b>	<b>4</b>
1. Wprowadzenie .....	5
2. Informacje o Spółce .....	6
3. Wybrani klienci SARE SA .....	7
<b>WYBRANE DANE FINANSOWE SARE SA ZA OKRES OD 01.01.2012R. DO 31.12.2012 R. ....</b>	<b>8</b>
4. Wybrane dane z bilansu oraz rachunku zysków i strat .....	8
5. Wybrane dane z przepływów pieniężnych .....	9
<b>SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI SARE SA W ROKU OBROTOWYM OD 01.01.2012R. DO 31.12.2012R. ....</b>	<b>10</b>
1. PODSTAWOWE DANE .....	10
1.1. Dane organizacyjne .....	10
1.2. Przedmiot działalności Spółki wg PKD .....	10
1.3. Kapitał zakładowy .....	10
1.4. Czas trwania Spółki .....	11
1.5. Organa Spółki .....	11
2. INFORMACJE OGÓLNE .....	11
2.1. Bieżąca działalność .....	11
2.2. Rozwój Spółki .....	12
2.3. Pozycja na rynku .....	13
2.4. Struktura .....	13
3. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI W 2012 ROKU .....	14
3.1. Istotne wydarzenia w 2012 r. ....	14
3.2. Istotne wydarzenia po zakończeniu roku obrotowego 2012 .....	16
4. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z PROWADZONĄ DZIAŁALNOŚCIĄ .....	16
4.1. Ryzyko związane z celami strategicznymi.....	16
4.2. Ryzyko koniunktury w branży reklamy internetowej.....	17
4.3. Ryzyko związane z błędami ludzkimi i systemowymi.....	17
4.4. Ryzyko związane z naruszeniem przepisów ustawy o ochronie danych osobowych .....	17
4.5. Ryzyko związane z wysyłką treści zastrzeżonych przepisami prawa .....	18
4.6. Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców .....	18
4.7. Ryzyko utraty zaufania odbiorców .....	19
4.8. Ryzyko związane z konkurencją.....	19
4.9. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców .....	20



4.10. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców .....	20
4.11. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną kraju .....	20
4.12. Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi) .....	20
<b>5. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE, KAPITAŁOWE I PERSONALNE GRUPY KAPITAŁOWEJ SARE SA .....</b>	<b>21</b>
5.1. Powiązania kapitałowe .....	21
5.2. Powiązania personalne .....	21
5.3. Powiązania występujące pomiędzy członkami organów a podmiotami zagranicznymi ...	21
<b>6. STRATEGIA ROZWOJU .....</b>	<b>21</b>
6.1. Utrzymanie pozycji lidera polskiego rynku e-mail marketingu oraz dalszy rozwój oferty usługowej .....	22
6.2. Ekspansja zagraniczna usług SARE SA .....	22
<b>7. ZNACZĄCE UMOWY ZAWARTE PRZEZ SPÓŁKĘ W 2012 r. ....</b>	<b>23</b>
7.1. Umowa z firmą Biegły.pl Kancelaria Biegłych Rewidentów sp. z o.o. ....	23
7.2. Umowa ze Śląskim Centrum Przedsiębiorczości .....	23
7.3. Umowa z Górnośląską Agencją Rozwoju Regionalnego .....	23
<b>8. WYKAZ AKCJI SPÓŁKI SARE SA POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW ZARZĄDU SPÓŁKI NA DZIEŃ 31.12.2012 R .....</b>	<b>24</b>
<b>9. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA.....</b>	<b>24</b>
<b>10. CHARAKTERYSTYKA ZATRUDNIENIA.....</b>	<b>24</b>
<b>11. WSKAŹNIKI ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI SPÓŁKI.....</b>	<b>24</b>
<b>12. OSIĄGNIĘCIA W ZAKRESIE BADAŃ I ROZWOJU.....</b>	<b>25</b>
<b>13. PODSUMOWANIE.....</b>	<b>25</b>
<b>OŚWIADCZENIA ZARZĄDU SARE SA .....</b>	<b>26</b>
<b>SPRAWOZDANIE FINANSOWE OD 1 STYCZNIA 2012 ROKU DO 31 GRUDNIA 2012 ROKU .....</b>	<b>28</b>
1. WPROWADZENIE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	30
1.1. Bilans .....	38
1.2. Rachunek zysków i strat .....	41
1.3. Zestawienie zmian w kapitale własnym.....	43
1.4. Rachunek przepływów pieniężnych.....	45
2. DODATKOWE INFORMACJE (NOTY) OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA OKRES 01.01.2012 – 31.12.2012.....	47
<b>OPINIA I RAPORT BIEGŁEGO REWIDENTA Z BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK 2012 .....</b>	<b>67</b>
<b>STOSOWANIE ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO.....</b>	<b>85</b>



## PISMO PREZESA ZARZĄDU SARE SA

---

Szanowni Państwo,

Nadszedł czas, w którym chcielibyśmy podsumować ostatni rok wyjątkowej pracy SARE S.A. Mając na uwadze powyższe pragnę w imieniu Zarządu Spółki i moim własnym przekazać Państwu Jednostkowy raport SARE S.A. za 2012 rok. W powyższym dokumencie prezentujemy indywidualną sytuację finansową Spółki, bez ujęcia wybranych pozycji bilansów i rachunków zysku i strat spółek zależnych, które zostały zaprezentowane w skonsolidowanym raporcie za 2012 rok. Treść skonsolidowanego raportu za 2012 rok przedstawia pełen obraz działalności Grupy Kapitałowej SARE S.A., w tym w szczególności spółek zależnych i powiązanych ze spółką SARE S.A.

Rok 2012 był dla Spółki nie tylko czasem wyjątkowej pracy i intensywnego rozwoju, lecz był także rokiem inwestycji, w tym zwiększania zasobów kadry eksperckiej. Na skuteczną realizację założonych planów miał wpływ rozwój narzędzi do e-mail marketingu, wprowadzenie na rynek autorskiego oprogramowania do mailingu, działania związane z ekspansją na rynki zagraniczne oraz „głęboka” analiza konkurencji. Wszystkie te działania związane były z poszerzaniem wachlarza usług świadczonych przez Spółkę oraz ich ciągłym doskonaleniem. Konsekwencja działań i realizacji wszystkich wytyczonych celów pozwala na tworzenie stabilnego fundamentu do dalszego rozwoju Spółki oraz Grupy Kapitałowej SARE S.A. Efektami tych działań będziemy mogli szczerzyć się już w 2013 roku, kiedy to zaprezentujemy wyniki spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej SARE S.A.

Serdecznie zachęcam Państwa do lektury raportu obrazującego działalność i sytuację finansową SARE S.A. w 2012 roku.

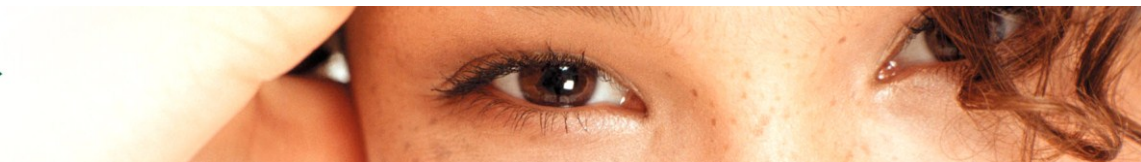
Z poważaniem,

Tomasz Pruszczyński

Prezes Zarządu SARE SA







## 1. WPROWADZENIE

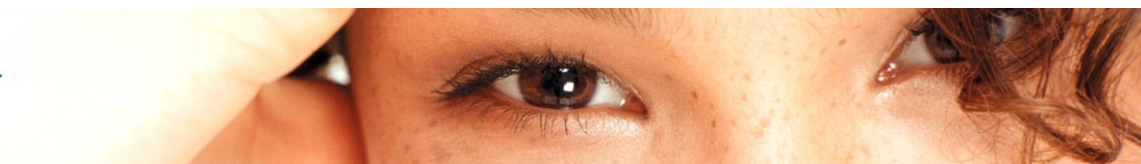
Wybrane informacje finansowe zawierające podstawowe dane liczbowe (w złotych oraz przeliczone na euro) podsumowujące sytuację finansową SARE S.A. w okresie 01.01.2012 r. – 31.12.2012 r. zostały zaprezentowane w Tabeli 1, Tabeli 2 i Tabeli 3.

Pozycje bilansu przeliczono według kursu średniego euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązujący na dzień bilansowy.

Pozycje rachunku wyników oraz rachunku przepływów pieniężnych przeliczono według kursu średniego euro będącego średnią arytmetyczną średnich kursów euro ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski i obowiązujących na ostatni dzień każdego zakończonego miesiąca roku obrotowego.

Wyszczególnienie	Kurs euro na dzień bilansowy (31.12.)	Średni kurs euro w okresie od 01.01. do 31.12.
2011	4,4168	4,1401
2012	4,0882	4,1850

Źródło: NBP

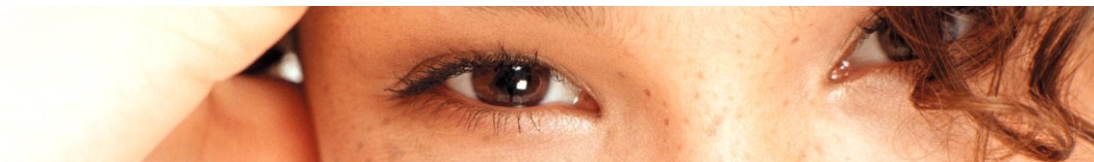


## 2. INFORMACJE O SPÓŁCE

Spółka publikuje jednostkowe dane finansowe za okres od 1 stycznia 2012 r. do 31 grudnia 2012 r. Jednocześnie w osobnym raporcie rocznym, Emitent publikuje skonsolidowane dane finansowe Grupy Kapitałowej SARE S.A.

<b>Firma:</b>	<b>SARE SA</b>
<b>Forma prawna:</b>	<b>Spółka Akcyjna</b>
<b>Siedziba:</b>	<b>Rybnik</b>
<b>Adres:</b>	<b>ul. Raciborska 35A, 44-200 Rybnik</b>
<b>Telefon:</b>	<b>+48 (32) 42 10 180</b>
<b>Faks:</b>	<b>+48 (32) 42 10 180</b>
<b>Adres poczty elektronicznej:</b>	<b>biuro@sare.pl</b>
<b>Adres strony internetowej:</b>	<b>www.sare.pl, www.saresa.pl</b>
<b>NIP:</b>	<b>642-28-84-378</b>
<b>REGON:</b>	<b>240018741</b>
<b>KRS:</b>	<b>0000369700</b>

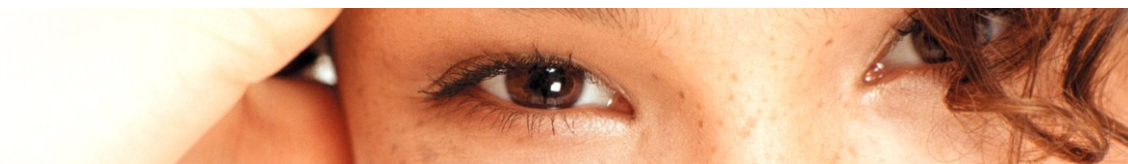
Źródło: Emitent



### 3. Wybrani Klienci SARE S.A.

SARE od ośmiu lat współpracuje z największymi i najbardziej wymagającymi klientami na rynku, co kwalifikuje Spółkę jako partnera biznesowego, który doskonale zna i rozumie potrzeby klientów.





WYBRANE DANE FINANSOWE SARE S.A. ZA OKRES OD 01.01.2012 R. DO 31.12.2012 R.

#### 4. Wybrane dane z bilansu oraz rachunku zysków i strat

**Tabela 1** Wybrane pozycje bilansu jednostkowego SARE S.A. wg stanu na dzień 31 grudnia 2012 r. wraz z danymi porównywalnymi na dzień 31 grudnia 2011 r. (w tys. zł) przeliczone na euro.

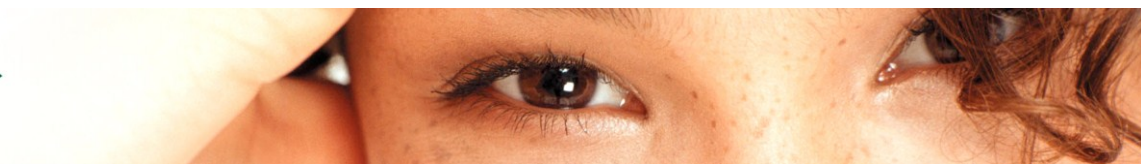
Wyszczególnienie	Stan na dzień 31.12.2012 r. (w tys. zł)	Stan na dzień 31.12.2012 r. (w tys. EUR)	Stan na dzień 31.12.2011 r. (w tys. zł)	Stan na dzień 31.12.2011 r. (w tys. EUR)	Zmiana (w % PLN)
Kapitał własny	2.892,0	707,4	2.793,7	632,5	3,5%
Należności długoterminowe	8,4	2,1	8,4	1,9	0%
Należność krótkoterminowe	1.442,1	352,7	956,7	216,6	50,7%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	562,4	137,6	1.176,0	266,3	-52,2%
Zobowiązania długoterminowe	0	0	0	0	n/a
Zobowiązania krótkoterminowe	488,0	119,4	214,8	48,6	127,2%

Źródło: Emitent

**Tabela 2** Wybrane pozycje jednostkowego rachunku zysków i strat SARE S.A. za 2012 r. wraz z danymi porównywalnymi za 2011 rok (w tys. zł) przeliczone na euro.

Wyszczególnienie	Za okres od 01.01.2012 r. do 31.12.2012 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2012 r. do 31.12.2012 r. (w tys. EUR)	Za okres od 01.01.2011 r. do 31.12.2011 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2011 r. do 31.12.2011 r. (w tys. EUR)	Zmiana (w % PLN)
Przychody netto ze sprzedaży	4.578,5	1.094,0	5.522,0	1.333,8	-17,1%
Amortyzacja	286,4	68,4	221,9	53,6	29,1%
Zysk/strata na sprzedaży	41,1	9,8	1.042,3	251,8	-96,1%
Zysk/strata na działalności operacyjnej	127,5	30,5	1.092,2	263,8	-88,3%
Zysk/strata brutto	157,1	37,5	1.122,1	271,0	-86,0%
Zysk/strata netto	98,3	23,5	887,7	214,4	-88,9%

Źródło: Emitent



## 5. Wybrane dane z przepływów pieniężnych

**Tabela 3** Jednostkowe przepływy pieniężne SARE S.A. za 2012 rok oraz dane porównawcze za 2011 rok (w tys. zł) przeliczone na euro

Wyszczególnienie	Za okres	Za okres	Za okres	Za okres
	od 01.01.2012 r. do 31.12.2012 r. (w tys. zł)	od 01.01.2012 r. do 31.12.2012 r. (w tys. EUR)	od 01.01.2011 r. do 31.12.2011 r. (w tys. zł)	od 01.01.2011 r. do 31.12.2011 r. (w tys. EUR)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-252,7	-60,4	812,9	196,3
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-565,9	-135,2	-1.448,5	-349,9
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	205,0	49,0	1.631,7	394,1
<b>Przepływy pieniężne netto</b>	<b>-613,6</b>	<b>-146,6</b>	<b>996,1</b>	<b>240,6</b>

Źródło: Emitent

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI**

**„SARE” SPÓŁKA AKCYJNA**

**za okres od dnia 01.01.2012 r. do dnia 31.12.2012 r.**

**I. Podstawowe dane:**

1.1 Dane organizacyjne:

Kraj siedziby: Polska

Siedziba spółki: Rybnik

Forma prawna: spółka akcyjna

Przepisy prawa: Prawo polskie, zgodnie z kodeksem spółek handlowych

Adres siedziby: ul. Raciborska 35A, 44-200 Rybnik,

Numery telekomunikacyjne: 32 42 10 180

Strona internetowa: [www.sare.pl](http://www.sare.pl), [www.saresa.pl](http://www.saresa.pl)

REGON: 240018741

NIP: 642-28-84-378

Spółka jest zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonym przez Sąd Rejonowy w Gliwicach, X Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS: 0000369700.

1.2 Przedmiot działalności spółki zgodnie z PKD:

Przeważającym przedmiotem działalności spółki SARE spółka akcyjna jest: DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OPROGRAMOWANIEM – 62.01.Z – wg klasyfikacji PKD (2007)

Sektor działalności: e-mail marketing.

1.3 Kapitał zakładowy:

Na dzień 31.12.2012 r. kapitał zakładowy spółki wynosił 221.550,00 zł (słownie: dwieście dwadzieścia jeden tysięcy pięćset pięćdziesiąt złotych 00/100). Kapitał zakładowy dzielił się na 2.215.500 (dwa miliony dwieście piętnaście tysięcy pięćset) akcji każda o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy).

1.4 Czas trwania spółki:





# Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

Spółka akcyjna SARE jest spółką utworzoną na czas nieokreślony.

## 1.5 Organa spółki:

Organami spółki są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Organem kierującym spółką jest Zarząd.

Zarząd jest dwuosobowy. W skład Zarządu wchodzi: Tomasz Pruszczyński – Prezes Zarządu oraz Dariusz Piekarski – Członek Zarządu.

W dniu 18.04.2012 r. p. Krzysztof Dębowski, który pełnił funkcję Członka Zarządu spółki SARE S.A. złożył rezygnację, ze skutkiem na dzień 31.07.2012 r. W dniu 18.09.2012 r. Rada Nadzorcza spółki SARE S.A. powołała na Członka Zarządu p. Dariusza Piekarskiego w miejsce p. Damiana Rutkowskiego – Wiceprezesa Zarządu. Pan Damian Rutkowski pełni w spółce SARE S.A. funkcję prokurenta.

Organem kontrolnym spółki jest Rada Nadzorcza. W skład Rady Nadzorczej wchodzi: Przemysław Marcol – Przewodniczący Rady Nadzorczej, Wojciech Mróz – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, Cezary Kaźmierczak – Członek Rady Nadzorczej, Anna Dawidowska – Członek Rady Nadzorczej, Robert Gwiazdowski – Członek Rady Nadzorczej.

W dniu 18.01.2013 r. p. Tomasz Kusy złożył rezygnację ze sprawowania funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej spółki SARE S.A. W tym samym dniu p. Tomasz Pruszczyński jako akcjonariusz spółki SARE S.A., który posiada więcej niż 10% akcji w kapitale zakładowym spółki SARE S.A., skorzystał z przysługującego mu prawa opisanego w § 16 ust. 3 statutu spółki SARE S.A., i powołał na członka Rady Nadzorczej spółki SARE S.A. p. Roberta Gwiazdowskiego.

W trakcie posiedzenia Rady Nadzorczej spółki SARE S.A. w dniu 18.02.2013 r. na Przewodniczącego Rady Nadzorczej SARE S.A., Rada Nadzorcza wybrała p. Przemysława Marcol.

## **II. Informacje ogólne:**

### 2.1 Bieżąca działalność

Przedmiotem działalności SARE S.A. jest świadczenie usług e-mail marketingu, będącego segmentem rynku reklamy internetowej. Usługi świadczone przez spółkę zostały zbudowane w oparciu o autorski system, będący narzędziem do e-mail marketingu.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania spółka SARE świadczyła następujące rodzaje usług:

- Kampanie e-mailingowe,
- Newslettery,



- Budowa i zarządzanie bazami adresowymi,
- Wysyłki SMS,
- Akcje specjalne i konkursy,
- Wysyłki biuletynów wewnętrznych,
- Udostępnianie narzędzi do e-mail marketingu,
- Realizacja działań z zakresu public relations i media relations
- Doradztwo strategiczne
- Szkolenia z e-mail marketingu
- Badania internetowe – ankieta internetowa
- Wspieranie programów lojalnościowych
- Doradztwo prawne
- Projekt layoutów strony www,
- Projekt szablonów newsletterów, mailingów ankiet
- Integracje z systemami zewnętrznymi
- Targetowanie kampanii mailingowych
- Integracja z social media.

SARE S.A. funkcjonuje w sektorze reklamy elektronicznej. Spółka koncentruje swoją działalność na świadczeniu usług w segmencie e-mail marketingu. E-mail marketing jest formą marketingu bezpośredniego wykorzystującą pocztę elektroniczną jako narzędzie komunikacji. Obejmuje ona analizowanie, planowanie, realizację i kontrolę takich procesów jak:

- tworzenie i rozbudowa baz adresów e-mail,
- zarządzanie bazami adresów e-mail,
- przygotowywanie treści oraz kreacji wiadomości e-mail,
- wysyłka wiadomości e-mail,
- obsługa informacji zwrotnych,
- tworzenie schematów komunikacji wykorzystujących pocztę elektroniczną.

Poza podstawową usługą e-mail marketingu, w ofercie Spółki znajdują się również produkty z zakresu:

- wysyłki wiadomości MMS
- wysyłki wiadomości SMS Voice,
- rejestracja baz danych w GIODO,
- tworzenie dedykowanych rozwiązań IT.

Model biznesowy Spółki bazuje na oprogramowaniu SARE, które wykorzystuje autorski język SAREscript. Unikalność rozwiązań stosowanych w działalności spółki jest jednym z fundamentów pozycji rynkowej Spółki.

### 2.2 Rozwój Spółki

Istotnym czynnikiem, wpływającym na rozwój SARE S.A. jest fakt, iż pomysłodawcami, założycielami i znaczącymi akcjonariuszami Spółki są pan Tomasz Pruszczyński i pan Damian Rutkowski, mający wieloletnie doświadczenie w branży internetowej. Ich współpraca w ramach innych przedsięwzięć zrodziła pomysł stworzenia niezależnego podmiotu specjalizującego się w e-mail marketingu. Samo narzędzie w uproszczonej wersji funkcjonowało przed powstaniem Spółki w podmiotach, których udziałowcami byli i nadal są obecni wiążący akcjonariusze SARE SA.





## Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

Ponadto p. Dariusz Piekarski, który w październiku 2011 r. został Dyrektorem Zarządzającym spółki SARE S.A., od września 2012 roku pełni funkcję Członka Zarządu. Pan Dariusz Piekarski, z uwagi na swoje wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu – p. Piekarski pełnił m. in. funkcję Prezesa Zarządu w spółkach Infor Biznes sp. z o.o., InforPress sp. z o.o. – pomaga spółce SARE S.A. w dalszym rozwoju, w tym w szczególności w utrzymaniu pozycji lidera na rynku e-mail marketingu. Pan Piekarski jest również odpowiedzialny za ekspansję spółki SARE S.A. na rynki zagraniczne. Przekazywane przez p. Piekarskiego nowe pomysły, wizje rozwoju systemu i świadczonych przez spółkę usług, będą miały zapewne odpowiednie przełożenie na wyniki finansowe spółki w przyszłości.

### 2.3 Pozycja na rynku

W opinii Zarządu Spółki, spółka SARE zajmuje pozycję lidera na polskim rynku usług e-mail marketingu. Zarząd Spółki, w związku z ugruntowaną obecnością Spółki w ramach segmentu płatnego oraz chcąc uzyskać kolejną przewagę konkurencyjną w ramach prowadzonej działalności, postanowił nabyć udziały w spółce neronIT sp. z o.o. oraz zawiązać wraz ze spółką Dom Badawczy Maison sp. z o.o. nową spółkę – Mobiquest sp. z o.o.

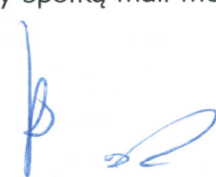
Spółka Mobiquest sp. z o.o. będzie zajmowała się badaniami prowadzonymi w postaci elektronicznej. Działalność spółki Mobiquest ma pomóc spółce SARE S.A. w rozwinięciu działalności spółki SARE S.A. związanej z wysyłką ankiet. Ponadto doświadczenie spółki Dom Badawczy Maison sp. z o.o. w prowadzeniu działalności związanej z przeprowadzaniem badań, powinno przełożyć się na dobre wyniki finansowe spółki Mobiquest sp. z o.o., a te z kolei powinny wpłynąć korzystanie na wyniki finansowe spółki SARE S.A. oraz całej Grupy Kapitałowej SARE S.A. Z początkiem roku 2013 r. do spółki neronIT sp. z o.o. przystąpiła również spółka IT System and Solutions sp. z o.o., która dzięki swoim kontaktom handlowym pomoże rozwinąć skrzydła spółce neronIT sp. z o.o., która dysponuje kilkoma bardzo dobrymi produktami.

### 2.4 Struktura

SARE S.A. posiada dwa biura, w których prowadzona jest jej działalność operacyjna. Pierwsze z nich mieści się w Rybniku, przy ul. Raciborskiej 35A, gdzie wykonywane są czynności z zakresu obsługi technologicznej procesu świadczenia usług oraz utrzymywania kontaktów i relacji z inwestorami. Tutaj mieści się zaplecze sprzętowe oraz dział IT, które koordynują prace systemu SARE. Drugie biuro, zlokalizowane w Warszawie przy ul. Grzybowskiej 2/34, prowadzi działania z obszaru marketingu, sprzedaży usług, nawiązywania współpracy z potencjalnymi klientami oraz utrzymywania relacji handlowych z dotychczasowymi kontrahentami. Te dwa działy uzupełniają się nawzajem, a działalność w nich prowadzona składa się na całość procesów biznesowych prowadzonych w ramach Spółki.

Inis sp. z o.o., za pomocą oprogramowania Inis, oferuje klientom darmowe lub odpłatne narzędzie do e-mail marketingu. Dalszy rozwój tego narzędzia pozwala Spółce SARE S.A. utrzymać przewagę konkurencyjną o charakterze cenowym. Ponadto klienci korzystający z oprogramowania Inis rozbudowują bazy danych SARE S.A., co przekłada się na zwiększenie przychodów z tytułu korzystania z systemu SARE.

Mail-media sp. z o.o., zajmując się działalnością związaną z planowaniem kampanii mailingowych oraz pośrednictwem w sprzedaży powierzchni reklamowych ściśle współpracuje ze spółką SARE S.A. oraz spółką Inis sp. z o.o., dzięki czemu zapewnia doskonałą synergię pomiędzy spółkami Grupy Kapitałowej SARE. W roku 2012 w szczególności można było zaobserwować doskonałą współpracę pomiędzy spółką mail-media





## Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

sp. z o.o. a spółką Inis sp. z o.o., co przełożyło się na bardzo dobre wyniki finansowe obu spółek.

### III. Działalność Spółki w 2012 r.:

#### 3.1 Istotne wydarzenia w 2012 r.

- **styczeń 2012** - SARE S.A. jako pierwsza polska firma dołączyła do grona członków Ukraińskiego Stowarzyszenia Marketingu Bezpośredniego (UADM);
- **luty 2012** – Publikacja raportu za IV kwartał roku 2011;
- **marzec 2012** – W dniach 6-10 marca 2012 roku, SARE było wystawcą na największych światowych targach technologicznych CeBIT 2012. Podczas targów przedstawiciele Spółki odbyli kilkadziesiąt spotkań biznesowych, podpisano wstępne umowy, pozyskano nowych kontrahentów oraz kolejnych partnerów handlowych;
- **marzec/kwiecień 2012** – uruchomienie nowej strony internetowej SARE S.A.
- **kwiecień 2012** – SARE S.A. pozyskała nowego inwestora Vasto Investment s.a.r.l. z Luksemburga, który wszedł w posiadanie 5% udziałów spółki i tym samym stał się czwartą siłą w akcjonariacie;
- **kwiecień 2012** – SARE finalizuje planowane zmiany w strukturze. We wrześniu 2011 roku na stanowisko Dyrektora Zarządzającego SARE S.A. wprowadzony został Dariusz Piekarski. Nominacja ta rozpoczęła procedurę wyjścia z Zarządu Spółki Krzysztofa Dębowskiego;
- **kwiecień 2012** – w dniach 25-28 kwietnia 2012 roku w Sopocie spotkało się ponad pół tysiąca ekspertów marketingu z Polski i ze świata. Ważnym wydarzeniem było wręczenie nagród w II edycji Konkursu na Dyrektora Marketingu 2011 roku. Organizatorem całego wydarzenia jest spółka Mediarun, wydawca branżowych serwisów internetowych, SARE S.A. było partnerem Kongresu.
- **maj 2012** - Publikacja raportu za I kwartał roku 2012;
- **maj/czerwiec 2012** – uruchomienie w serwisie internetowym SARE sprzedaży usług przez Internet,
- **czerwiec 2012** - Publikacja raportu rocznego za 2011 rok;
- **czerwiec 2012** – Luksemburska spółka Vasto Investment s.a.r.l. 19 czerwca 2012 r. nabyła 40.000 akcji SARE S.A. Zakup akcji nastąpił w formie pozasesyjnej transakcji pakietowej. Spółka zwiększyła tym samym liczbę posiadanych akcji do 229.050, które stanowią 10,34% kapitału zakładowego oraz ponad 10% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy;
- **czerwiec 2012** – 21 czerwca 2012 roku do grona SARE, Inis i mail-media dołączyła nowa software`owa spółka z Katowic, neronIT sp. z o.o. - SARE S.A. kupiła 33,43% udziałów nowej spółki. Tym samym oferta Grupy Kapitałowej SARE S.A. powiększy się o innowacyjne oprogramowanie dla biznesu z wykorzystaniem technologii internetowej. Współpraca spółek jest efektem obecności SARE oraz neronIT na CeBIT 2012;
- **czerwiec 2012** – W dniu 22.06.2012 w siedzibie spółki SARE S.A. odbyło się Walne Zgromadzenie;
- **czerwiec 2012** – SARE otrzymało wyróżnienie w branżowym konkursie Golden Arrow 2012 za kampanię Endo „Urodzinowe rabaty Endo! Odbieraj! Rozdawaj! Wygrywaj!”. SARE zapewniło zaplecze programistyczne w kampanii przygotowanej przez Agencję Up;
- **lipiec 2012**- 17 lipca, we Wrocławiu odbyła się konferencja: "Technologie mobilne dla przedsiębiorstw" - SARE miało przyjemność być jednym ze sponsorów oraz prelegentów;





## Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

- **sierpień 2012** – SARE wprowadziło bezpłatne szkolenia online, pokazujące jak skutecznie prowadzić działania e-mail marketingowe;
- **wrzesień 2012** – Dariusz Piekarski został powołany na Członka Zarządu SARE S.A. Tym samym przejął kompetencje Damiana Rutkowskiego, który od tego momentu pełni funkcję prokurenta SARE S.A. Na stanowisku Prezesa Zarządu SARE pozostał Tomasz Pruszczyński.
- **wrzesień 2012** – Zawarcie istotnej umowy intencyjnej z Prezesem Zarządu dotyczącej otrzymania jednorazowej premii w wysokości 2% łącznej liczby akcji Spółki, w momencie osiągnięcia przez SARE S.A. średniej kapitalizacji liczonej przez okres trzech kolejnych miesięcy kalendarzowych, co najmniej na poziomie 50.000.000,00 zł;
- **wrzesień 2012** – Zawarcie istotnej umowy intencyjnej z Członkiem Zarządu SARE S.A. dotyczącej otrzymania jednorazowej premii w wysokości 2% łącznej liczby akcji Spółki, w momencie osiągnięcia przez Grupę Kapitałową SARE S.A. w danym roku obrotowym przychodów na poziomie co najmniej 30.000.000,00 zł oraz skonsolidowanego zysku netto, w tym roku obrotowym, nie mniejszego niż 3.000.000,00 zł;
- **październik 2012** – SARE S.A. oraz spółka Dom Badawczy Maison sp. z o.o. zawiązały nową spółkę Mobiquest Sp. z o.o., w której każda z w/w spółek posiada 50% udziałów. Prezesem Zarządu nowo powołanej spółki został Tomasz Pruszczyński. Spółka została zawiązana w odpowiedzi na potrzeby rynku i wykorzystywać będzie kompetencje badawcze Domu Badawczego Maison;
- **październik 2012** – zmiana siedziby biura w Rybniku;
- **październik 2012** – Spółka SARE S.A. trzeci rok z rzędu znalazła się wśród 50 najszybciej rozwijających się technologicznie innowacyjnych firm Europy Środkowej. Wzrost obrotów o prawie 332 proc. w ciągu ostatnich pięciu lat zapewnił SARE trzydzieste siódme miejsce wśród czołowej pięćdziesiątki. Ranking Deloitte Fast Technology 50 CE wyróżnia najlepsze firmy z branży internetowej oraz sektora oprogramowania i telekomunikacji z Polski, Czech, Słowacji, Węgier, oraz Litwy, Łotwy, Estonii, Bułgarii, Rumunii, Serbii, Chorwacji, Słowenii, Bośni i Hercegowiny.
- **październik 2012** - Pozytywna ocena merytoryczna projektu „Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu w firmie SARE Spółka Akcyjna”. W dniu 16 października 2012 r. Spółka otrzymała pismo z Górnośląskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. z informacją, że wniosek o nr WND-POIG.06.01.00-24-020/12 o dofinansowanie projektu „Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu w firmie SARE Spółka Akcyjna” uzyskał pozytywną ocenę merytoryczną i tym samym znajduje się on na liście wniosków zatwierdzonych do dofinansowania w ramach Działania 6.1. PO IG;
- **październik/listopad 2012** – zmiana siedziby spółki SARE S.A.
- **listopad 2012** – Publikacja raportu za III kwartał 2012 roku;
- **listopad 2012** - Publikacja raportu z IX badania poczty elektronicznej;
- **grudzień 2012** – spółka SARE S.A. po raz drugi znalazła się w zestawieniu najszybciej rozwijających się firm technologicznie innowacyjnych z regionu EMEA (Europa, Bliski Wschód, Afryka). Ranking oparty jest o procentowy wzrost przychodów operacyjnych ze sprzedaży z ostatnich pięciu lat;
- **grudzień 2012** - Zarząd Spółki SARE S.A. podpisał w dniu 17 grudnia 2012 roku umowę nr UDA-RPSL.01.02.04-00-TZ9/11-00 ze Śląskim Centrum Przedsiębiorczości. Umowa dotyczy dofinansowania w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007-2013, Poddziałania 1.2.4 Mikro, Małe i Średnie Przedsiębiorstwa. Przedmiotem umowy jest udzielenie dofinansowania na realizację projektu „Rozpoczęcie sprzedaży na rynkach europejskich i światowych poprzez udział w targach CeBIT 2012”;





- **grudzień 2012** – Zarząd Spółki SARE S.A. podpisał w dniu 17 grudnia 2012 roku umowę nr UDA-POIG.06.01.00-24-020/12-00 z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości. Umowa dotyczy dofinansowania w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013, Działanie 6.1 Paszport do eksportu. Przedmiotem umowy jest udzielenie dofinansowania na realizację projektu polegającego na wdrożeniu Planu rozwoju eksportu „Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu w firmie SARE SPÓŁKA AKCYJNA”. Projekt ma na celu wdrożenie Programu Rozwoju Eksportu, które umożliwi realizację celu eksportowego SARE, jakim jest realizacja regularnej działalności eksportowej SARE na rekomendowanych rynkach zagranicznych, jak również promocja marki i wizerunku Firmy za granicą.

### 3.2 Istotne wydarzenia po zakończeniu roku obrotowego 2012

- **styczeń 2013** – do Rady Nadzorczej dołączył Robert Gwiazdowski w miejsce Tomasza Kusego, który złożył rezygnację;
- **styczeń 2013** – SARE S.A. otrzymało wyróżnienie Gazeta Biznesu 2012 oraz wyróżnienie w konkursie Krajowi Liderzy Innowacji i Rozwoju;
- **styczeń 2013** – do spółki neronIT sp. z o.o. przystąpił nowy inwestor IT Systems & Solutions Sp. z o.o., który nabył 13,02% udziałów w spółce neronIT sp. z o.o.;
- **luty 2013** - Publikacja raportu kwartalnego za IV kwartał 2012 roku.

Ponadto Zarząd Spółki SARE S.A. podaje do wiadomości, iż na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania pozostaje w konflikcie sądowym ze spółką Amalfrida Holdings Limited z siedzibą na Cyprze, która to spółka była kiedyś akcjonariuszem spółki SARE S.A. a której właścicielem i członkiem jej zarządu jest pan Krzysztof Dębowski - były Członek Zarządu spółki SARE S.A. Z uwagi na działania p. Krzysztofa Dębowskiego podejmowane ze szkodą dla spółki SARE S.A., obie w/w spółki pozostają w nierozstrzygniętym na dzień dzisiejszy sporze sądowym. Zarząd spółki SARE S.A. podjął (oraz zamierza podjąć kolejne) stosowne działania zmierzające do pozytywnego dla SARE S.A. zakończenia sporu.

## **IV. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością:**

### 4.1 Ryzyko związane z celami strategicznymi

Strategia SARE S.A. na lata 2012-2015, zakłada utrzymanie pozycji lidera rynku usług e-mail marketingu w Polsce m.in. poprzez rozwój usług: Inis (funkcjonującej w ramach spółki zależnej Inis sp. z o.o.), usługi mail-media (funkcjonującej w ramach spółki zależnej mail-media sp. z o.o.) oraz usług świadczonych przez spółkę Mobiquest sp. z o.o. Realizacja wspomnianych celów strategicznych powinna pozwolić Spółce SARE na obniżenie kosztów działalności, rozszerzenie zakresu docelowych odbiorców usług świadczonych przez Spółkę, rozbudowę bazy potencjalnych odbiorców przesyłek e-mailowych, przez co Spółka powinna zachować wiodącą pozycję na rodzimym rynku e-mail marketingu. Długoterminowa strategia rozwoju spółki SARE zakłada także, iż Spółka istotnie rozszerzy zakres prowadzonej działalności za granicą oraz stworzy struktury Grupy Kapitałowej SARE S.A. Realizacja założeń strategii rozwoju SARE S.A. uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji do zmiennych warunków branży e-mail marketingu, w ramach której Spółka prowadzi działalność. Do najważniejszych czynników wpływających na branżę, w której działa Spółka można zaliczyć: zmiany o charakterze technologicznym, tendencje w rozwoju form komunikacji elektronicznej, innowacyjność konkurencyjnych spółek, a także przemiany na rynku marketingu internetowego, na którym pojawiają się nowe, alternatywne dla e-mail marketingu rozwiązania, jak również zmiany prawa, które mogą wpłynąć na sytuację SARE S.A.





## Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

Działania Spółki, które okazały się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki Spółki. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Spółkę zależą od jej zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. W celu ograniczenia niniejszego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania. Ponadto, duże znaczenie dla realizacji celów strategicznych ma doświadczenie członków zarządu Spółki w prowadzeniu działalności gospodarczej, w branży internetowej, potwierdzone szeregiem udanych przedsięwzięć.

Ponadto powołanie Dariusza Piekarskiego na Członka Zarządu spółki SARE S.A. wiąże się również z wyznaczaniem co raz to nowych celów strategicznych. Doświadczenie p. Piekarskiego pozwala przewidywać niektóre zachowania na rynku, co może znacznie ułatwić spółce SARE S.A. dalszy rozwój i adaptację do zmieniających się warunków rynkowych. Założenie spółki Mobiquest sp. z o.o. jest kolejnym krokiem w poszerzeniu zakresu świadczonych usług przez SARE S.A. oraz jej spółek zależnych.

### 4.2 Ryzyko koniunktury w branży reklamy internetowej

SARE S.A. prowadzi działalność w segmencie reklamy internetowej. Branża podlega wahaniom koniunkturalnym wynikającym z istnienia cykli gospodarczych. Wpływ koniunktury na działalność SARE S.A. może objawiać się w postaci zmniejszonego popytu na usługi Spółki. Przedsiębiorstwa będące odbiorcami oferty produktowej SARE S.A. reagują na zmiany cyklu koniunkturalnego w postaci pogorszenia nastrojów rynkowych, poprzez redukcję kosztów, także w zakresie wydatków na reklamę, co może przełożyć się na ograniczenie przychodów ze sprzedaży Spółki, bądź też niższe marże nakładane na sprzedawane usługi. Wahania koniunktury w branży reklamy internetowej są więc pochodną zmian zachodzących w całej gospodarce oraz tego, jak postrzegana jest ta forma promocji przez przedsiębiorców w danym czasie. Spadek zainteresowania przedsiębiorców reklamą internetową może doprowadzić do spadku przychodów i pogorszenia sytuacji finansowej SARE S.A.

Spółka dąży do minimalizacji ryzyka koniunktury poprzez zawieranie umów z odbiorcami jej usług na możliwie długie okresy, wykraczające swoimi ramami czasowymi poza występujące wahania koniunktury w branży reklamy internetowej.

Z drugiej jednak strony reklama w Internecie jest co raz bardziej powszechną formą reklamy również z uwagi na koszty jej zamieszczania i emisji.

### 4.3 Ryzyko związane z błędami ludzkimi i systemowymi

Spółka świadczy usługi e-mail marketingu w oparciu o model SaaS (z ang. - Software as a Service) oraz realizuje projekty polegające na planowaniu kampanii reklamowych. W związku ze specyficznym modelem oferowania usług istnieje ryzyko związane z pojawianiem się błędów natury informatycznej w udostępnianym oprogramowaniu (wadliwe działanie, niewystarczająca wydajność, etc.) oraz ludzkiej (niepoprawne zaplanowanie kampanii, błędny dobór narzędzi, kreacji, grup docelowych, etc.). W celu minimalizacji niniejszego czynnika ryzyka, Spółka poddaje każdy element udostępnianego oprogramowania gruntownym testom, dokumentuje i standaryzuje opracowywane rozwiązania oraz przykłada szczególną uwagę do kompetencji i doświadczenia zatrudnianych pracowników.

### 4.4 Ryzyko związane z naruszeniem przepisów ustawy o ochronie danych osobowych





## Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

Spółka w swojej działalności otrzymuje, przechowuje i przekazuje dane personalne osób fizycznych oraz prawnych, będących adresatami korespondencji elektronicznej, wysyłanej przez klientów SARE S.A. Baza zawierająca adresy mailowe oraz dodatkowe informacje o osobach, będących właścicielami tychże adresów, może być przedmiotem nadużyć ze strony samej SARE S.A., jej klientów, pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwie Spółki czy też osób trzecich. Kradzież i wykorzystanie powyższych danych może prowadzić do działań niezgodnych z interesem właścicieli adresów mailowych, jak również SARE S.A. Spółka jako podmiot odpowiedzialny za bezpieczeństwo posiadanej bazy informacji minimalizuje to ryzyko poprzez stosowanie zabezpieczeń wewnętrznych funkcjonujących w ramach używanych przez Spółkę systemów informatycznych. Dodatkowo klienci SARE S.A. oraz zewnętrzna firma doradcza iSecure sp. z o.o. we współpracy ze Spółką, dokonywały audytów bezpieczeństwa. Ochrona danych osobowych jest również uwzględniona w odpowiednich zapisach w umowach zawieranych z pracownikami, klientami i kontrahentami Spółki. W 2012 roku miał miejsce również audyt przeprowadzony przez Bank Zachodni WBK. W raporcie pokontrolnym brak jest informacji, które wskazywałyby na naruszenie bezpieczeństwa danych w/w banku.

### 4.5 Ryzyko związane z wysyłką treści zastrzeżonych przepisami prawa

Model biznesowy SARE S.A. oraz jej spółki zależnej Inis sp. z o.o. polega na udostępnianiu klientom aplikacji do e-mail marketingu. Powoduje to, iż SARE S.A. oraz Inis sp. z o.o. mają ograniczony wgląd oraz możliwość ingerencji w treść wiadomości wysyłanych przez klientów. W związku z powyższym, istnieje ryzyko wysyłki przez klientów treści, które są obojętne przepisami prawa. Zaistnienie takiego scenariusza może wzbudzić zainteresowanie organów nadzoru oraz kontroli przestrzegania prawa, a także przełożyć się na kontrole tychże instytucji w zakresie zgodności świadczenia usług z wymogami. Zarząd Spółki podkreśla, iż zgodnie z przepisami polskiego prawa, za wszelkie treści wysyłane za pomocą aplikacji SARE i Inis oraz to do kogo wiadomości takie są kierowane, odpowiadają klienci Spółki (lub odpowiednio klienci spółki zależnej Inis sp. z o.o.), natomiast Spółka oraz Inis sp. z o.o. są jedynie dostawcami aplikacji.

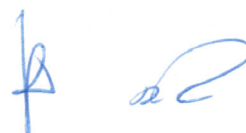
W przypadku działalności polegającej na pośredniczeniu w realizacji kampanii reklamowych (usługa świadczona w ramach spółki zależnej mail-media sp. z o.o.) - także istnieje ryzyko wysyłki treści obojętne przepisami prawa.

Spółka oraz spółki zależne mail-media sp. z o.o. oraz Inis sp. z o.o. sprawują kontrolę nad treściami wysyłanymi przez potencjalnych użytkowników i odpowiednio reagują w przypadku dostrzeżenia jakichkolwiek nieprawidłowości.

Spółki neutralizują możliwość zaistnienia w/w sytuacji poprzez przerzucenie ciężaru odpowiedzialności na swoich klientów, którzy ponoszą odpowiedzialność za zamieszczane w sieci Internet treści.

### 4.6 Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców

Oferta usługowa Spółki kierowana jest do licznej grupy odbiorców (ponad 550 podmiotów wg stanu na koniec 2012 r.). Istnieje ryzyko niespłacalności należności od odbiorców, które może wynikać z okresowych bądź też trwałych trudności klientów Spółki w terminowym regulowaniu płatności wynikających z zawartych z SARE S.A. umów, co może niekorzystnie wpływać na wyniki finansowe i wskaźniki płynności Spółki. W celu minimalizacji niniejszego ryzyka, Spółka wdrożyła odpowiednie procedury wewnętrzne, których zadaniem jest bieżące monitorowanie i kontrola płatności z tytułu wykonanych usług, jak np. zawieszenie świadczenia usług po pierwszej niezapłaconej fakturze, w przypadku umów abonamentowych. Niewielkie kwoty pojedynczych faktur, niski udział pojedynczego kontrahenta w całkowitej wartości przychodów Spółki oraz duże rozproszenie odbiorców





## Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

usług Spółki powodują, że wpływ niniejszego ryzyka na działalność Spółki określić należy jako niskie. Ponadto, Spółka realizuje duże kampanie mailingowe, a także zakupuje bazy adresowe i odsprzedaje je swoim klientom. W przypadku tych usług niespłacone należności mogą stanowić większe ryzyko ze względu na konieczność równoczesnego pokrycia kosztów zakupu baz adresowych i realizacji kampanii mailingowych. Spółka minimalizuje je poprzez wdrożony system przedpłat oraz rozwijając spółkę zależną Inis sp. z o.o., która bazuje na modelu biznesowym zakładającym brak kosztu zakupu baz danych.

### 4.7 Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Spółka prowadzi działalność w branży reklamy internetowej. Narzędzia informatyczne udostępniane przez Spółkę wymagają wysokiego poziomu zaufania odbiorców usług do SARE S.A. Związane jest ono z przetwarzaniem danych osobowych, danych sprzedażowych oraz wysyłaniem różnego rodzaju korespondencji do różnych grup odbiorców. W przypadku ujawnienia przez Spółkę danych należących do jej klientów, Spółka może zostać narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców usług. Zaistnienie tego typu zdarzenia może mieć istotny wpływ na generowany przez Spółkę poziom sprzedaży. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez rozwijanie od wielu lat zabezpieczenia wewnętrzne, które zapewniają wysoki poziom bezpieczeństwa danych i stabilności systemów informatycznych.

### 4.8 Ryzyko związane z konkurencją

Na krajowym rynku narzędzi do e-mail marketingu, na którym Spółka operuje, funkcjonują cztery rozpoznawalne podmioty. Ryzyko konkurencji wynika z istniejącej w obrębie sektora konkurencji cenowej, a z drugiej strony konkurencji jakościowej (firmy nieustannie ulepszają oferowane narzędzia). SARE S.A. posiada w ofercie usługowej płatne narzędzie do e-mail marketingu o wysokich walorach jakościowych, czyli oprogramowanie SARE, oraz narzędzie Inis (funkcjonujące w ramach spółki zależnej Inis sp. z o.o.) , oferowane klientom również bezpłatnie, w zamian za co przekazują oni informacje, przechowywane w rozbudowywanych w ten sposób bazach danych Spółki. Wdrożenie bezpłatnej wersji narzędzia Inis nastąpiło w celu zdobycia przewagi cenowej nad konkurencją. Obecność Spółki w obydwu segmentach rynku (jakościowym i cenowym) pozwala jej na skutecznie konkurowanie w tych obszarach, dzięki czemu minimalizowane jest ryzyko związane z konkurencją. Ponadto spółka zależna mail-media sp. z o.o. poprzez organizowanie kampanii reklamowych oraz sprzedaż powierzchni reklamowych promuje usługi świadczone przez SARE S.A. oraz Inis sp. z o.o. Ryzyko konkurencji występuje również ze strony takich podmiotów jak agencje interaktywne czy domy mediowe, które oferują kompleksowy zestaw usług z zakresu e-marketingu swoim klientom. W obszarze e-mail marketingu ich oferta ustępuje jednak w aspekcie jakościowym usługom świadczonym przez SARE S.A. Jednocześnie celem świadczenia usług konkurencyjnych w stosunku do domów mediowych, Spółka wyodrębniła ze swojej struktury dział zajmujący się w/w usługami poprzez utworzenie spółki zależnej mail-media sp. z o.o. Spółka minimalizuje to ryzyko poprzez pogłębianie specjalistycznej wiedzy i know-how w obszarze e-mail marketingu, co stanowi przewagę konkurencyjną w stosunku do całościowej, aczkolwiek relatywnie powierzchownej oferty agencji interaktywnych i domów mediowych. Kolejnym czynnikiem ryzyka związanym z konkurencją jest pojawienie się w Polsce podmiotów zagranicznych. Specyfika branży e-mail marketingu sprawia, iż czynniki geograficzne nie stanowią istotnych barier w prowadzeniu tego typu działalności za granicą. Stąd też istnieje ryzyko, że zagraniczne przedsiębiorstwa obejmą swym zasięgiem terytorium Polski i zdobędą pozycję rynkową w krajowym rynku kosztem rodzimych spółek, w tym SARE S.A., co może mieć wpływ na spadek liczby obsługiwanych odbiorców i w konsekwencji na wyniki finansowe Spółki. SARE S.A. minimalizuje niniejsze ryzyko poprzez wykorzystanie doświadczenia we współpracy z polskimi klientami, utrzymywanie długoterminowych relacji z



## Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

kontrahtentami oraz utrzymywanie przewag o charakterze cenowym i jakościowym nad konkurentami.

### 4.9 Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Spółka świadczy usługi dla ponad 550 klientów (wg stanu na koniec 2012 r.), a więc źródła jej przychodów są silnie zdywersyfikowane, a potencjalna utrata jednego z odbiorców nie będzie miała istotnego wpływu na przychody Spółki. Ryzyko uzależnienia od pojedynczych podmiotów jest więc marginalne. Mimo to, Spółka nieustannie podnosi jakość świadczonych usług, tak aby były one oceniane przez jej klientów jako atrakcyjne pod względem relacji jakościowo-kosztowej. Zabieg ten ma na celu minimalizację ryzyka utraty odbiorców, ze szczególnym uwzględnieniem najważniejszych kontrahentów. Ponadto Spółka stale rozszerza grupę potencjalnych odbiorców, a proces ten wspomaga ją spółki zależne mail-media sp. z o.o. oraz Inis sp. z o.o. a od początku 2013 roku również spółka Mobicquest sp. z o.o.

### 4.10 Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

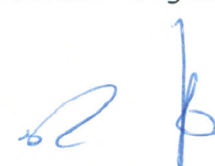
Usługi oferowane przez Spółkę bazują na oprogramowaniu będącym autorskim rozwiązaniem SARE S.A., co powoduje, że ryzyko uzależnienia od dostawców należy ocenić jako niskie. Głównymi dostawcami Spółki są wydawcy Internetowi, świadczący usługi reklamowe dla Spółki oraz firmy hostingowe utrzymująca serwery Spółki. W obydwu przypadkach rynki, na których działają te firmy są rynkami klienta, a zmiana dostawcy jest możliwa w każdym momencie i nie generuje dodatkowych kosztów. Należy jednak podkreślić, że w przypadku utraty jednego lub kilku dostawców w przyszłości, bieżąca działalność Spółki mogłaby być narażona na przejściowe trudności wynikające z konieczności nawiązania współpracy z nowymi kontrahentami. Takie przemiany mogłyby w krótkotrwały sposób wpłynąć negatywnie na tempo rozwoju Spółki. SARE S.A. minimalizuje to ryzyko poprzez nawiązywanie współpracy z podmiotami, które w przyszłości, w przypadku zajścia takiej potrzeby, mogłyby pełnić funkcję dostawcy dla Spółki.

### 4.11 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną kraju

Działalność operacyjna Spółki jest ściśle skorelowana z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której SARE S.A. oferuje swoje usługi i będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej klientów Spółki. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Spółki, można zaliczyć: tempo wzrostu PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi SARE S.A., co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Zewnętrzny charakter tych wielkości powoduje, iż jedyną formą zabezpieczania się Spółki przed niekorzystnymi zmianami jest bieżące monitorowanie wskaźników makroekonomicznych oraz podejmowanie działań dostosowujących strategię rozwoju do nowych warunków makroekonomicznych.

### 4.12 Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)

Polski system prawny charakteryzuje się wysoką częstotliwością zmian. Na działalność Spółki potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje w zakresie prawa podatkowego, prawa handlowego, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, jak również uregulowań





## Sprawozdanie Zarządu z działalności SARE spółka akcyjna

dotyczących świadczenia usług drogą elektroniczną oraz prawa telekomunikacyjnego. Ponadto wiele modyfikacji przepisów prawa wynika z dostosowywania prawa krajowego do norm prawa Unii Europejskiej. W związku z powyższym niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości w zakresie interpretacji dokonywanych zmian. Błędna interpretacja przepisów prawa może skutkować nałożeniem na Spółkę kar lub sankcji administracyjnych, bądź finansowych.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka na bieżąco przeprowadza audyty wewnętrzne, skierowane na badanie zgodności stosowanych aktualnie przepisów przez Spółkę z bieżącymi regulacjami prawnymi.

### **V. Powiązania organizacyjne, kapitałowe i personalne Grupy Kapitałowej SARE S.A.**

#### 5.1 Powiązania kapitałowe

Spółka jest podmiotem dominującym w stosunku do Inis sp. z o.o. z siedzibą w Rybniku oraz spółki mail-media sp. z o.o. z siedzibą w Rybniku.

Na dzień sporządzenia sprawozdania udział SARE S.A. w kapitale zakładowym oraz głosach na zgromadzeniu wspólników Inis sp. z o.o. oraz mail-media sp. z o.o. wynosi 100,00%. Ponadto Spółka posiada 33,43% udziałów w kapitale zakładowym spółki powiązanej neronIT sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach oraz 50,00% udziałów w kapitale zakładowym spółki Mobicquest sp. z o.o.

W związku z powyższym Zarząd Spółki SARE sporządził skonsolidowane sprawozdanie finansowe ze spółką Inis sp. z o.o., spółką mail-media sp. z o.o. oraz spółką neronIT sp. z o.o.

#### 5.2 Powiązania personalne

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, oprócz wyżej wymienionego powiązania kapitałowego, występują następujące powiązania pomiędzy Spółką a Inis sp. z o.o.:

- pan Tomasz Pruszczyński, akcjonariusz i Prezes Zarządu SARE S.A., pełni również funkcję Prezesa Zarządu Inis sp. z o.o.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, oprócz wyżej wymienionego powiązania kapitałowego, występują następujące powiązania pomiędzy Spółką a mail-media sp. z o.o.:

- pan Tomasz Pruszczyński, akcjonariusz i Prezes Zarządu SARE S.A., pełni również funkcję Prezesa Zarządu mail-media sp. z o.o.,
- pan Damian Rutkowski, akcjonariusz i Prokurent SARE S.A., pełni również funkcję Prokurenta w spółce mail-media sp. z o.o.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, oprócz wyżej wymienionego powiązania kapitałowego, występują następujące powiązania pomiędzy Spółką a Mobicquest sp. z o.o.:

- pan Tomasz Pruszczyński, akcjonariusz i Prezes Zarządu SARE S.A., pełni również funkcję Prezesa Zarządu Mobicquest sp. z o.o.

#### 5.3 Powiązania występujące pomiędzy członkami organów a podmiotami zagranicznymi

Na dzień sporządzenia sprawozdania brak jest powiązań pomiędzy członkami zarządu Spółki a podmiotami zagranicznymi.

### **VI. Strategia rozwoju**

## Zarząd Spółki w przyjętej strategii rozwoju zakłada:

- I. utrzymanie pozycji lidera polskiego rynku e-mail marketingu oraz dalszy rozwój oferty usługowej. Przedmiotowe działania osiągnięte zostaną poprzez dalszy rozwój oferowanych usług:
  - a) usługi Inis (funkcjonującej w ramach spółki zależnej Inis sp. z o.o.),
  - b) usługi MailMedia (funkcjonującej w ramach spółki mail-media sp. z o.o.)
  - c) usługi związanej z wysyłką ankiet i badań w powiązaniu ze spółką Mobiquest sp. z o.o.
  - d) wspieranie rozwoju spółki neronIT sp. z o.o.
- II. ekspansję zagraniczną usług Spółki.
- III. budowę i rozwój Grupy Kapitałowej SARE S.A. w szczególności poprzez tworzenie nowych spółek zależnych oraz wydzielanie do spółek zależnych odpowiednich działów funkcyjnych w ramach spółki SARE S.A.

Zgodnie z zamiarami Zarządu pierwszy z wymienionych celów strategicznych jest i będzie realizowany w latach 2010-2015, natomiast dwa kolejne są długoterminowymi celami strategicznymi Spółki.

## 6.1 Utrzymanie pozycji lidera polskiego rynku e-mail marketingu oraz dalszy rozwój oferty usługowej:

- Rozwój usługi Inis

Inis sp. z o.o., za pomocą oprogramowania Inis, oferuje klientom zarówno darmowe jak i płatne narzędzie do e-mail marketingu. Dalszy rozwój tego narzędzia pozwoli Spółce utrzymać przewagę konkurencyjną o charakterze cenowym. Ponadto klienci korzystający z oprogramowania Inis będą rozbudowywać bazy danych SARE S.A., co powinno przełożyć się na zwiększenie przychodów z tytułu korzystania z systemu SARE.

- Rozwój usługi MailMedia

Mail-media sp. z o.o. zajmuje się planowaniem oraz przeprowadzaniem kampanii reklamowych w Internecie nakierowanych na precyzyjnie zdefiniowanych odbiorców w oparciu o własne, bądź też zewnętrzne bazy danych. Kampanie reklamowe kierowane są do następujących grup docelowych: Top management, Prawo, Marketing&Reklama, B2B, Rozrywka i Technologia, Zaawansowane technologie, Motoryzacja, Lekarze, Edukacja, Nieruchomości, Budownictwo, Agro. W przyszłości kampanie będą prowadzone do kolejnych grup, tworzonych w oparciu o dane pochodzące od klientów SARE S.A.

Dalszy rozwój spółki mail-media sp. z o.o. oraz usługi kampanii reklamowych w Internecie powinien pozytywnie wpłynąć na działalność SARE S.A. poprzez wzrost wartości przychodów i poszerzenie grupy odbiorców usług Spółki, a także dywersyfikację wachlarza usług i dalszą specjalizację w obrębie przedsiębiorstwa SARE S.A.

- Rozwój usługi wysyłki ankiet poprzez spółkę Mobiquest

Mobiquest sp. z o.o. zajmuje się przeprowadzaniem badań drogą elektroniczną przy wykorzystaniu wiedzy i doświadczenia Domu Badaczego Maison sp. z o.o. oraz modułu ankiet oraz doświadczenia w zakresie wysyłek mailingu, które posiada spółka SARE S.A.

## 6.2 Ekspansja zagraniczna usług SARE S.A.





Zarząd Spółki w opracowanej strategii zakłada długoterminowe rozszerzanie rynków zbytu poprzez ekspansję zagraniczną. Niskie bariery geograficzne prowadzenia działalności w zakresie e-mail marketingu, względne podobieństwo usług oferowanych na rynkach zagranicznych oraz wdrożenie i rozwój usługi Inis, pozwalają Spółce rozszerzyć zakres geograficzny docelowych odbiorców, o klientów prowadzących działalność poza granicami Polski.

Kluczowymi determinantami powodzenia ekspansji zagranicznej będą przewagi konkurencyjne w zakresie jakości i kosztów świadczonych usług. Co więcej, doświadczenie zdobyte przez SARE S.A. na rynkach zagranicznych może mieć istotny wpływ na krajowy obszar działalności.

Celem wejścia na rynki wschodnie Spółka stworzyła rosyjską wersję Systemu SARE oraz rozpoczęła procedurę rejestracji znaków graficznych poza granicami kraju. Jednocześnie Spółka zawiązała się umową współpracy z osobami zajmującymi się nawiązywaniem kontaktów poza granicami kraju, celem rozpoczęcia świadczenia usług na rynkach wschodnich, m. in.: Rosja, Ukraina oraz Białoruś.

Ponadto Spółka stworzyła również angielską i niemiecką wersję Systemu SARE.

### **VII. Znaczące umowy zawarte przez Spółkę w 2012 r.**

#### 7.1 Umowa z firmą Biegły.pl Kancelaria Biegłych Rewidentów sp. z o.o.

W dniu 21.12.2012 r. Rada Nadzorcza spółki SARE S.A. uchwałą nr 26/2012 powołała jednogłośnie jako biegłego rewidenta uprawnionego do zbadania sprawozdania finansowego spółki SARE spółka akcyjna oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej SARE S.A. za 2012 rok, a także sprawozdania Zarządu Spółki SARE S.A. z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej SARE S.A. celem przedłożenia do sądu rejestrowego oraz podania go do publicznej wiadomości, spółkę Biegły.pl Kancelaria Biegłych Rewidentów Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. Spizowej 21A/8A, 53-441 Wrocław, NIP: 8943037363, REGON: 021797887, wpisaną do Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego. Przedmiotowa umowa została podpisana w dniu 28.01.2013 r.

#### 7.2 Umowa ze Śląskim Centrum Przedsiębiorczości

W dniu 17.12.2012 r. Prezes Zarządu spółki SARE S.A. p. Tomasz Pruszczyński podpisał umowę z Województwem Śląskim - Śląskim Centrum Przedsiębiorczości z siedzibą w Chorzowie na dofinansowanie projektu „Rozpoczęcie sprzedaży na rynkach europejskich i światowych poprzez udział w targach CeBIT 2012” w kwocie 19.562,50 zł (słownie: dziewiętnaście tysięcy pięćset sześćdziesiąt dwa złote 50/100) w ramach Działanie 1.2.4. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, dotacja na targi Cebit 2012. Dotacja pokryje częściowe koszty uczestnictwa spółki SARE S.A. w międzynarodowych targach Cebit.

#### 7.3 Umowy z Górnośląską Agencją Rozwoju Regionalnego

W dniu 14.03.2012 r. upoważniony pracownik spółki SARE S.A. p. Magdalena Łabuz podpisała umowę z Górnośląską Agencją Rozwoju Regionalnego z siedzibą w Katowicach na dofinansowanie projektu „Umocnienie pozycji konkurencyjnej SARE SA dzięki rozwojowi działalności eksportowej” w kwocie 10.000,00 zł (słownie: dziesięć tysięcy złotych 00/100) w ramach Działania 6.1 Paszport do eksportu I etap. Dotacja pokryje częściowe koszty przygotowania Planu Rozwoju Eksportu.