

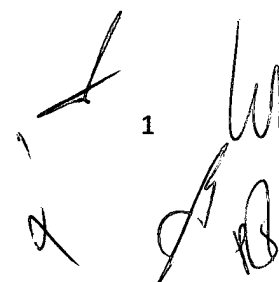
SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI **Grupy Kapitałowej Internet Media Services**

ZA OKRES OD 01 STYCZNIA 2012 R. DO 31 GRUDNIA 2012 R.

SPIS TREŚCI:

1. DANE ORGANIZACYJNE	2
1.1. Jednostka dominująca	2
1.2. Władze jednostki dominującej	2
1.3. Spółki zależne	6
1.4. Władze spółek zależnych	6
1.5. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących jednostek zależnych	6
2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ INTERNET MEDIA SERVICES	8
2.1. Zdarzenia mające istotny wpływ na działalność Grupy Kapitałowej Internet Media Services w 2012 roku	8
2.2. Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej Internet Media Services	9
2.3. Pozycja rynkowa Grupy Kapitałowej IMS	10
3. ASPEKTY FINANSOWE PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ INTERNET MEDIA SERVICES	13
3.1. Wybrane pozycje ze skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów za 2012 rok	13
3.2. Sytuacja majątkowa Grupy Kapitałowej Internet Media Services	15
3.3. Sytuacja kadrowa Grupy Kapitałowej Internet Media Services	16
4. ISTOTNE WYDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO	17
4.1. Umowa inwestycyjna z Inkubatorem Przedsiębiorczości	17
4.2. Rozliczenie dotacji unijnej	17
4.3. Program opcji menedżerskich na lata 2013 – 2015 („Program Motywacyjny II”)	18
4.4. Akcje IMS SA w NewConnect Lead	19
5. WYNAGRODZENIA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH	21
6. CZYNNIKI RYZYKA	23
7. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH	28

1



1. DANE ORGANIZACYJNE

1.1. Jednostka dominująca

Firma: Internet Media Services SA

Siedziba: Warszawa (02-844)

Adres: ul. Puławska 465

Numer telefonu: +48 22 870 67 76

Numer faksu: +48 22 870 67 33

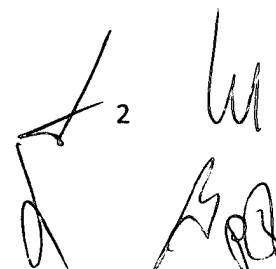
E-mail: biuro@ims.fm

Adres internetowy: www.ims.fm

Internet Media Services SA („Spółka”, „IMS SA”) została utworzona w wyniku przekształcenia Spółki Internet Media Services Sp. z o.o. w spółkę akcyjną uchwałą Walnego Zgromadzenia Wspólników Spółki z dnia 8 marca 2007 r. (Rep. A nr 498/2007). Spółka Internet Media Services Sp. z o.o., działająca od 2000 r., zarejestrowana była w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000083234. W dniu 8 marca 2007 r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki podjęło uchwałę w sprawie przekształcenia Spółki w spółkę akcyjną. W dniu 10 kwietnia 2007 r. Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował zmianę formy prawnej Spółki ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na spółkę akcyjną oraz podwyższenie kapitału akcyjnego do wysokości 500 tys. PLN. Internet Media Services Spółka Akcyjna zarejestrowana jest w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000278240. Kapitał akcyjny Spółki według stanu na dzień 31 grudnia 2012 roku wynosił 662 300,72 PLN i dzielił się na 33.115.036 akcji o wartości nominalnej 0,02 złotych każda.

1.2. Władze jednostki dominującej

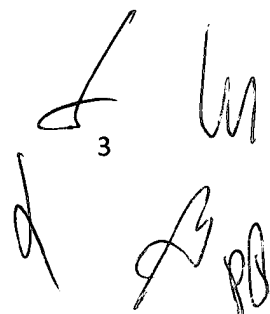
Na dzień 31 grudnia 2012 r. władze jednostki dominującej IMS stanowią: Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, Rada Nadzorcza oraz Zarząd.



1.2.1. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

W 2012 odbyło się jedno Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 27 czerwca 2012 roku.

Skład Akcjonariatu		na dzień 31.12.2012 r.	
Akcje kontrolowane przez osoby / podmioty nadzorujące	Właściciel prawny akcji	ilość akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu
Wiesław Rozłucki	Wiesław Rozłucki	200 000	0,60%
Opera Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	Opera Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	2 626 500	7,93%
Krzysztof Bajolek	Fundusz Inwestycyjny Zamknięty FORUM X	4 920 341	14,86%
Krzysztof Bajolek	INVEST PBB Sp. z o.o. S.K.A.	1 002 941	3,03%
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Cacherran Limited	2 375 000	7,17%
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Grupa Kapitałowa G-8 Inwestycje Sp. z o.o.	1 053 075	3,18%
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Artur G. Czeszejko-Sochacki	304 749	0,92%
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Arornrat Bovornitanasam	50 000	0,15%
SUMA		12 532 606	37,84%
Akcje kontrolowane przez osoby zarządzające	Właściciel prawny akcji	ilość akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu
Michał Komacki	Michał Komacki	5 423 669	16,38%
Dariusz Lichacz	Dariusz Lichacz	6 357 500	19,20%
Przemysław Świderski	Przemysław Świderski	1 261 900	3,81%
Piotr Bielawski	Piotr Bielawski	98 100	0,30%
Wojciech Grendziński	Wojciech Grendziński	93 415	0,28%
SUMA		13 234 584	39,97%
Akcje kontrolowane przez członków zarządów spółek zależnych	Właściciel prawny akcji	ilość akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu
Paweł Przetacznik /Tech Cave Sp. z o.o./	Paweł Przetacznik /Tech Cave Sp. z o.o./	2 980 000	9,00%
SUMA		2 980 000	9,00%
Pozostali akcjonariusze	Pozostali akcjonariusze	ilość akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu
SUMA		4 367 846	13,19%
SUMA AKCJONARIATU		33 115 036	100%

3


SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ INTERNET MEDIA SERVICES ZA ROK 2012

Skład Akcjonariatu		na dzień 31.12.2011 r.	
Akcje kontrolowane przez osoby / podmioty nadzorujące	Właściciel prawny akcji	ilość akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu
Wiesław Rozłucki	Wiesław Rozłucki	200 000	0,61%
Opera Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	Opera Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	2 626 500	7,98%
Krzysztof Bajolek	Fundusz Inwestycyjny Zamknięty FORUMX	4 920 341	14,95%
Krzysztof Bajolek	INVEST PBB Sp. z o.o. S.K.A.	1 002 941	3,05%
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Cacheman Limited	2 375 000	7,22%
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Grupa Kapitałowa G-8 Inwestycje Sp. z o.o.	1 089 001	3,31%
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Artur G. Czeszejko-Sochacki	304 749	0,93%
Artur G. Czeszejko-Sochacki	Arromrat Bovomtanasam	50 000	0,15%
SUMA		12 568 532	38,18%
Akcje kontrolowane przez osoby zarządzające	Właściciel prawny akcji	ilość akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu
Michał Komacki	Michał Komacki	5 000 000	15,19%
Dariusz Lichacz	Dariusz Lichacz	6 357 500	19,31%
Przemysław Świdzki	Przemysław Świdzki	1 260 000	3,83%
Piotr Bielawski	Piotr Bielawski	35 000	0,11%
SUMA		12 652 500	38,44%
Akcje kontrolowane przez członków zarządów spółek zależnych	Właściciel prawny akcji	ilość akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu
Paweł Przetacznik /Tech Cave Sp. z o.o./	Paweł Przetacznik /Tech Cave Sp. z o.o./	2 980 000	9,05%
Paweł Święch /Tech Cave Sp. z o.o./	Paweł Święch /Tech Cave Sp. z o.o./	800 000	2,43%
SUMA		3 780 000	11,48%
Pozostali akcjonariusze	Pozostali akcjonariusze	ilość akcji	% w kapitale zakładowym oraz % liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu
SUMA		3 915 129	11,89%
SUMA AKCJONARIATU		32 916 161	100%

1.2.2. Rada Nadzorcza

W trakcie roku 2012 nie miały miejsca zmiany w składzie Rady Nadzorczej Internet Media Services SA.

Skład Rady Nadzorczej na dzień 31.12.2012 roku i na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji:

- Wiesław Jan Rozłucki - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Michał Olszewski - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Artur G. Czeszejko-Sochacki - Członek Rady Nadzorczej,

Krzysztof Bajolek	- Członek Rady Nadzorczej,
Jarosław Dominiak	- Członek Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza składa się co najmniej z pięciu członków, powoływanych na wspólną, dwuletnią kadencję, przy czym dopuszczalne jest ponowne powoływanie do Rady Nadzorczej na następne kadencje tych samych osób. Rada Nadzorcza działa zgodnie z przepisami Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminem Rady Nadzorczej uchwalonym przez Walne Zgromadzenie.

1.2.3. Zarząd

W trakcie roku 2012 nie miały miejsca zmiany w składzie Zarządu Internet Media Services SA. Skład Zarządu na dzień 31 grudnia 2012 r. oraz na dzień zatwierdzenia sprawozdania do publikacji:

Michał Kornacki	- Prezes Zarządu,
Dariusz Lichacz	- Wiceprezes Zarządu,
Przemysław Świdorski	- Wiceprezes Zarządu,
Piotr Bielawski	- Wiceprezes Zarządu,
Wojciech Grendziński	- Wiceprezes Zarządu.

Zarząd Spółki powoływany i odwoływany jest przez Radę Nadzorczą. Zgodnie ze Statutem Spółki Zarząd składa się z trzech do siedmiu członków, w tym Prezesa i Wiceprezesów. Członków Zarządu powołuje się na okres wspólnej dwuletniej kadencji, przy czym dopuszczalne jest ponowne powoływanie do Zarządu na następne kadencje. Do składania oświadczeń w imieniu Spółki upoważnionych jest dwóch członków Zarządu działających łącznie. Spółkę może reprezentować także prokurent, jeżeli zostanie powołany, działając łącznie z Członkiem Zarządu. Zarząd działa zgodnie z przepisami Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu Spółki oraz Regulaminem Zarządu uchwalonym przez Radę Nadzorczą.

Handwritten signatures and initials, including a circled number 5.

1.3. Spółki zależne

Na dzień 31 grudnia 2012 r. w skład Grupy Kapitałowej IMS wchodziły następujące spółki:

Szczegół powiązania	Jednostka	Nazwa skrócona	Siedziba	Data objęcia kontroli	Procentowy udział Grupy w kapitale	
					31 grudnia 2012 r.	31 grudnia 2011 r.
Jednostka dominująca	Internet Media Services Spółka Akcyjna	IMS SA	ul. Puławska 465; Warszawa; Polska	x	x	x
Szczegół pierwszy	Tech Cave Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	Tech Cave Sp. z o.o.	ul. Lipowa 3; Kraków; Polska	19.01.2006 r.	100,00%	100,00%
	Videotronic Media Solutions Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	VMS Sp. z o.o.	ul. Puławska 465; Warszawa; Polska	18.05.2007 r.	70,00%	70,00%

W dniu 4 kwietnia 2012 r. Internet Media Services SA dokonała sprzedaży na rzecz Innovative Solutions Group G-8 Sp. z o.o. 100 % posiadanych udziałów w Innovative Media Solutions GmbH z siedzibą w Braunschweig w Niemczech. Wynik na sprzedaży spółki niemieckiej wykazany w sprawozdaniu skonsolidowanym wyniósł (-) 99 tys. PLN.

1.4. Władze spółek zależnych

Na dzień 31 grudnia 2012 r. władze Tech Cave Sp. z o.o. (dalej Tech Cave) stanowią: Zgromadzenie Wspólników oraz Zarząd.

Na dzień 31 grudnia 2012 r. władze Videotronic Media Solutions Sp. z o.o. (dalej VMS) stanowią: Zgromadzenie Wspólników oraz Zarząd.

1.5. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących jednostek zależnych

W skład Zarządu Spółki Tech Cave w roku 2012 wchodził:

Paweł Przetacznik – Prezes Zarządu od 1 stycznia do 31 grudnia 2012 r.

Paweł Święch – Członek Zarządu od 1 stycznia do 30 listopada 2012 r.

Michał Morzyk – Członek Zarządu od 1 grudnia do 31 grudnia 2012 r.

Z dniem 30 listopada 2012 r. z funkcji Członka Zarządu zrezygnował Pan Paweł Święch.

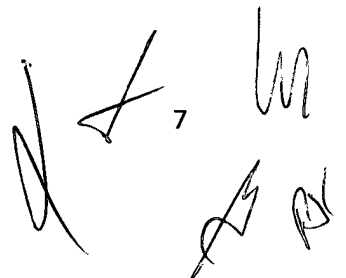
Uchwałą nr 1 z dnia 30 listopada 2012 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Wspólników do Zarządu Spółki powołało Pana Michała Morzyka.

Zgodnie z § 26 Umowy Spółki Zarząd powoływany jest na czas nieokreślony.

W skład Zarządu **Spółki Videotronic Media Solutions** w roku 2012 wchodził:

Wojciech Grendziński - Członek Zarządu od 1 stycznia do 31 grudnia 2012 r.

Zgodnie z § 13 ustęp 3 Umowy Spółki Zarząd powoływany jest na czas nieokreślony.

Handwritten signatures and initials in the bottom right corner of the page. There are four distinct marks: a large stylized signature on the left, a smaller signature in the middle, and two sets of initials on the right.

2. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ INTERNET MEDIA SERVICES

2.1. Zdarzenia mające istotny wpływ na działalność Grupy Kapitałowej Internet Media Services w 2012 roku

2.1.1. Wprowadzenie akcji IMS SA do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect

Akcje Internet Media Services SA wprowadzone zostały do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect uchwałą nr 1562/2011 z dnia 23 grudnia 2011 roku Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Pierwsze notowanie Spółki na alternatywnym rynku akcji GPW odbyło się w dniu 4 stycznia 2012 r. Upublicznienie Spółki jest ważnym elementem w budowaniu jej wizerunku jako lidera marketingu sensorycznego w Polsce.

2.1.2. Programy dotacyjne

2.1.2.1. System Digital Signage Premium

W 2010 roku Spółka IMS SA podpisała umowę o dofinansowanie z Bankiem Gospodarstwa Krajowego w ramach działania 4.3. Kredyt technologiczny osi priorytetowej 4 „Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013”.

Inwestycja technologiczna polega na wdrożeniu w 20 galeriach na terenie Polski nowej technologii w postaci ogólnopolskiego, centralnie zarządzanego Systemu Videomarketingu (System Digital Signage Premium) z wykorzystaniem autorskiego oprogramowania do monitorowania pracy monitorów oraz oprogramowania do mierzenia skuteczności tej formy reklamy (Eye Capture) w celu wytwarzania nowych, ulepszonych usług Digital Signage i tym samym wprowadzenia na rynek nowej usługi Videomarketingu – Digital Signage Premium.

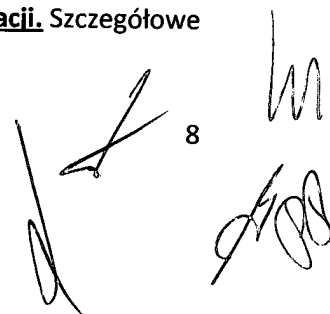
Całkowity maksymalny koszt realizacji Projektu wynosi 4 864,9 tys. PLN, z czego kwota wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem w formie bezzwrotnej, 40% dotacji, wynosi 4 597,5 tys. PLN. Okres realizacji Projektu potrwa nie dłużej niż do końca I kwartału 2013 roku.

Na koniec 2012 roku Spółka w ramach nowej technologii wdrożyła System Digital Signage Premium w 18 galeriach i łącznie z systemami videomarketingowymi wdrożonymi w poprzednich okresach, obsługiwała 27 galerii w zakresie wyżej wymienionej usługi.

Na dzień publikacji sprawozdania inwestycja w system Digital Signage Premium została zakończona.

Spółka pozyskała ze środków unijnych blisko 1,5 mln PLN tytułem bezzwrotnej dotacji. Szczegółowe informacje przedstawione zostały w punkcie 4.2.

8



2.1.2.2. System Lokalizator

W 2010 roku Spółka Tech Cave podpisała umowę o dofinansowanie z Bankiem Gospodarstwa Krajowego w ramach Kredytu Technologicznego, projektu „Wdrożenie innowacyjnej technologii Systemu Lokalizator – Multimedialny, Interaktywny, Stand Informacyjno-Reklamowy”. Projekt zakłada instalacje interaktywnych standów informacyjno-reklamowych w dwunastu galeriach handlowych na terenie całej Polski.

Całkowity maksymalny koszt realizacji Projektu wynosi 2 751 tys. PLN, z czego kwota wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem w formie bezzwrotnej, 60% dotacji to 2 650 tys. PLN.

Do końca 2012 roku System został wdrożony w 9 galeriach na terenie Polski. W okresie styczeń – kwiecień 2013 roku System został wdrożony w kolejnych 3 galeriach i tym samym inwestycja została zakończona. Z końcem kwietnia 2013 roku złożony został wniosek o płatność do Banku Gospodarstwa Krajowego. **Spółka spodziewa się pozyskać jeszcze w II kwartale 2013 r. kwotę 1.37 mln PLN tytułem bezzwrotnej dotacji.**

2.1.3. Podwyższenie kapitału zakładowego Internet Media Services SA

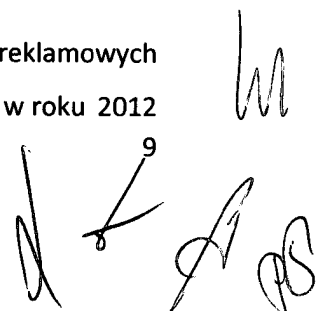
W listopadzie 2012 roku uprawnieni na mocy Regulaminu Programu Motywacyjnego menedżerowie IMS SA, objęli łącznie 198 875 akcji serii F1 o łącznej wartości nominalnej 3 977,50 PLN. Wartość objętych akcji podwyższyła kapitał zakładowy Spółki.

W grudniu 2012 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o kwotę 3 977,50 PLN. W wyniku podwyższenia kapitał wynosi 662 300,72 PLN.

2.2. Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej Internet Media Services

Rynek usług audiomarketingowych ilościowo w najbliższych latach będzie rósł w podobnym tempie jak w ostatnich. Będzie się tak działo w związku z rozwojem sieci już korzystających z takich usług oraz dołączania kolejnych punktów. W ujęciu wartościowym wzrost może być wolniejszy ze względu na presję cenową klientów szukających ograniczeń budżetów marketingowych. Na dzień 31 grudnia 2012 roku Grupa dostarczała abonamentowe usługi interaktywnego systemu audio i video do 5 027 lokalizacji. Dla porównania na dzień 31 grudnia 2011 roku liczba lokalizacji, w których świadczono w/w usługi to 4 296.

Wzrost przychodów z usługi DS związany jest z ilością obsługiwanych kampanii reklamowych video. W 2011 roku liczba kampanii reklamowych video wynosiła 702, podczas gdy w roku 2012

Handwritten initials 'W' and 'AS' with a signature 'AS' and a date '9'.

liczba ta to już 820 kampanie. Liczba ta sukcesywnie będzie wzrastać poprzez świadczenie usług reklamowych w galeriach handlowych, w których IMS SA wdrożył system videomarketingu Digital Signage Premium. Inwestycja szczegółowo opisana została w pkt. 2.1.2.1.

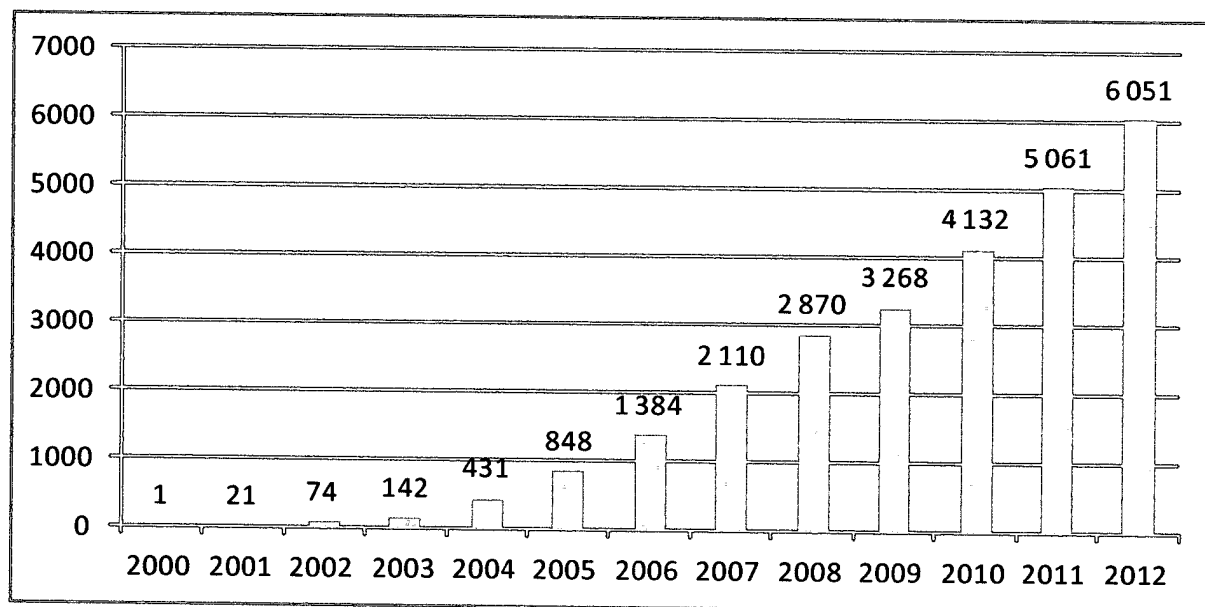
Rynek aromamarketingu jest dziś najmniejszy ze wszystkich sektorów w których konkuruje Grupa IMS SA. Widząc jednak już dziś olbrzymie zainteresowanie klientów można śmiało powiedzieć, że należy oczekiwać szybkiego rozwoju tego typu usług, co potwierdza dynamiczny wzrost przychodów generowany w tym segmencie. W 2011 r. wartość sprzedaży wyniosła 1 752 tys. zł; w 2012 r. była to już kwota 2 449 tys. zł. Na dzień 31 grudnia 2011 roku Grupa obsługiwała 765 lokalizacji, podczas gdy na dzień 31 grudnia 2012 roku liczba lokalizacji z usługą abonamentu aroma wynosiła już 1 024.

W najbliższych latach Grupa planuje prowadzić działalność w dotychczasowym zakresie, ze szczególnym naciskiem na rozwój umów abonamentowych, opartych o kilkuletnie kontrakty.

2.3. Pozycja rynkowa Grupy Kapitałowej IMS

Na koniec 2012 roku Grupa Kapitałowa IMS dostarczała swoje usługi do 6 051 lokalizacji na terenie kraju i poza granicami.

Wykres. Wzrost liczby obsługiwanych przez Grupę Kapitałową Internet Media Services lokalizacji handlowych w latach 2000 – 2012

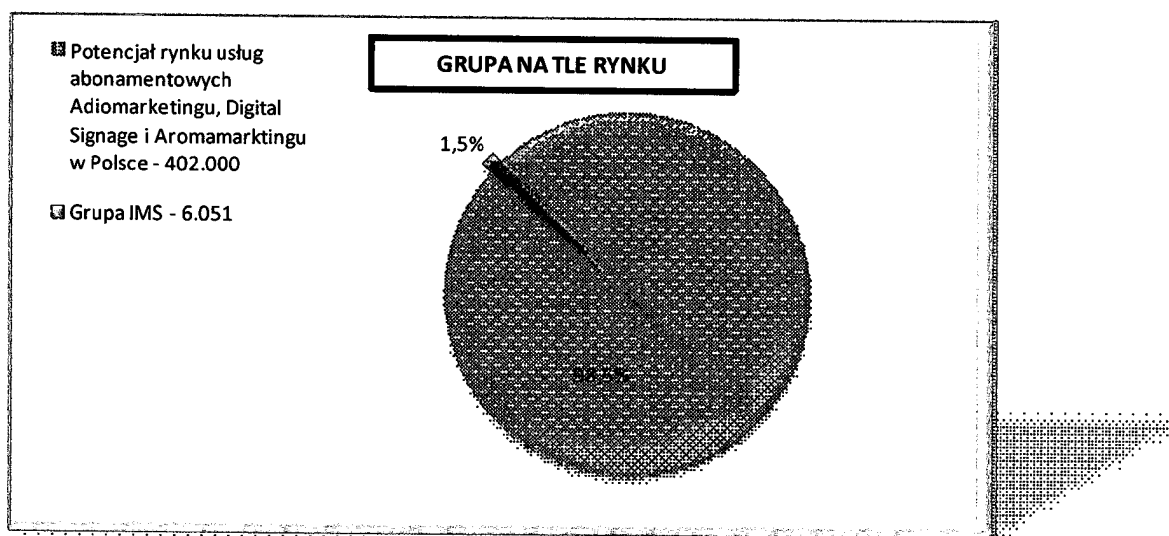


10
W
A
B

Tabela: Wzrost liczby obsługiwanych lokalizacji handlowych oraz kampanii reklamowych w latach 2012-2011

	Na dzień	Na dzień	Wskaźnik wzrostu 2012/2011	
	31 grudnia 2012 r.	31 grudnia 2011 r.	wartościowy	procentowy
Ilość obsługiwanych lokalizacji handlowych (abonamenty audio i video)	5 027	4 296	731	17%
Ilość obsługiwanych lokalizacji handlowych (aromamarketing)	1 024	765	259	34%
Ilość kampanii reklamowych audio	2 373	2 055	318	15%
Ilość kampanii reklamowych Digital Signage	820	702	118	17%

Potencjał rynku



Źródło: Raport „Rynek wewnętrzny w 2011 r.” Główny Urząd Statystyczny
Na szacowany potencjał rynku składają się sklepy, stacje paliw, restauracje oraz bary na terenie Polski.

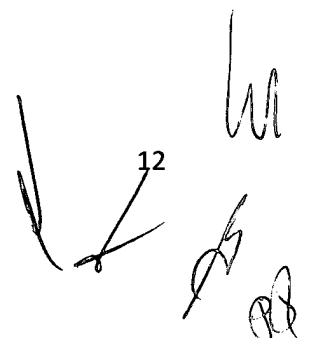
Źródła przewagi konkurencyjnej Grupy tkwią przede wszystkim w kompleksowym podejściu do marketingu sensorycznego w miejscu sprzedaży i budowaniu w każdym z rozwijanych sektorów (audio, video, aroma) wewnętrznych, silnych kompetencji. Dotyczy to kompetencji marketingowych, sprzedażowych, a także technicznych i logistycznych. Grupa posiada własne zespoły do realizacji tych poszczególnych zadań. Działy zajmujące się bezpośrednią obsługą klienta, budowane przez wiele lat w oparciu o najlepszych fachowców, dają Grupie olbrzymią przewagę nad konkurencją, której trudno jest dzisiaj dogonić Grupę IMS w wielu z tych obszarów. Dla przykładu - kompetencje działu muzycznego IMS SA są dziś najwyższymi w Polsce, czego dowodem są chociażby prośby o pomoc od wielu innych podmiotów z rynku muzycznego w sprawach związanych z wykorzystaniem muzyki (kompilacje, play-listy dla stacji radiowych itp.).

11

[Handwritten signatures and initials]

Unikalną cechą oferty w każdym sektorze, w którym konkuruje Grupa IMS, jest oferowanie najlepszych, innowacyjnych rozwiązań marketingowych w całościowym opracowaniu. Ideą i ofertą Grupy jest zupełne odciążenie klienta od implementacji, zarządzania i monitorowania systemów oraz procesów, nakierowanych na działania marketingowe w miejscu sprzedaży. Klient, po uzgodnieniu celów do osiągnięcia lub zadań do wypełnienia, nie bierze już później udziału w przebiegu akcji marketingowej. Nie dotyczy to oczywiście konsultacji z klientem, np. w dziedzinie rozwoju profili muzycznych prezentowanych w sklepach klienta lub wyrażania zgody na treści poszczególnych spotów promocyjnych.

Grupa rozwinęła w najszerszym zakresie w Polsce usługi audio-, video- i aromamarketingu w miejscach sprzedaży. Systemy Grupy pracują dzisiaj praktycznie w każdym istotnym miejscu w Polsce, a Grupa oprócz ciągłego rozwoju sieci klientów wciąż wprowadza nowe produkty i rozwiązania dla obecnych klientów.



Handwritten signature and initials, including the number 12, located in the bottom right corner of the page.

3. ASPEKTY FINANSOWE PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ INTERNET MEDIA SERVICES

3.1. Wybrane pozycje ze skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów za 2012 rok

W 2012 r. Grupa osiągnęła progres wszystkich kluczowych parametrów finansowych. Przychody netto ze sprzedaży wzrosły o 2 272 tys. PLN (9%), EBITDA o 193 tys. PLN (3%), zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej o 418 tys. PLN (50%).

Mając na uwadze dobre wyniki finansowe Grupy Kapitałowej IMS oraz dobrą sytuację finansową, Zarząd IMS SA będzie rekomendował Radzie Nadzorczej oraz Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy **wypłatę dywidendy za 2012 rok w wysokości 331 tys. PLN. tj. 1 grosz/akcję.** Również w kolejnych latach Zarząd będzie dążył do przeznaczania części wypracowanego zysku na wypłatę dywidendy Akcjonariuszom. Pozostała część zysku alokowana będzie w inwestycje w najbardziej rentowne segmenty działalności oraz nowe projekty powiększające przychody i zyski Grupy IMS.

Tabela. Wybrane informacje finansowe Grupy Kapitałowej IMS za lata 2012-2011 w tys. PLN

Wyszczególnienie	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2012 r.	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2011 r.	Zmiana wartościowa	Zmiana procentowa
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi:	28 300	27 191	1 110	4%
<i>Przychody netto ze sprzedaży</i>	26 939	24 667	2 272	9%
<i>Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki + Zmiana stanu produktów</i>	1 360	2 524	(1 164)	-46%
Amortyzacja	3 955	2 767	1 188	43%
Zysk ze sprzedaży	2 357	2 877	(520)	-18%
EBIT	1 770	2 765	(995)	-36%
Wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	5 725	5 532	193	3%
Zysk brutto	1 032	2 180	(1 148)	-53%
Zysk netto, w tym:	1 278	426	852	200%
Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	1 253	835	418	50%

Tabela. Główne kategorie pozycji Przychody netto ze sprzedaży Grupy Kapitałowej IMS w latach 2012-2011 w tys. PLN

Przychody netto ze sprzedaży – struktura rzeczowa	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2012 r.	12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2011 r.	Zmiana wartościowa	Zmiana procentowa
Abonamenty audio i video	11 073	9 333	1 740	19%
Reklama Audio	6 584	7 764	(1 179)	-15%
Digital Signage	6 248	5 761	487	8%
Aromamarketing	2 449	1 752	697	40%
Pozostała sprzedaż	585	57	527	918%
Przychody ogółem	26 939	24 667	2 271	9%

Przychody netto ze sprzedaży osiągnęły w Grupie Kapitałowej IMS w 2012 r. wartość 26 939 tys. PLN, tj. wzrosły w stosunku do danych porównawczych z roku ubiegłego o 9%. Wzrost wartości przychodów wynika głównie ze wzrostu świadczonych usług abonamentowych audio i video (wzrost o 19% z wartości 9 333 tys. PLN w roku 2011 do 11 073 tys. PLN w roku 2012), wzrostu świadczonych usług aromamarketingu (wzrost o 40% z wartości 1 752 tys. PLN w roku 2011 do 2 449 tys. PLN w roku 2012) oraz wzrostu świadczonych usług Digital Signage (wzrost o 8% z wartości 5 761 tys. PLN do 6 248 tys. PLN).

Wzrost kosztów działalności dotyczy głównie pozycji:

- usługi obce – wzrost o 12% z kwoty 10 089 tys. PLN do kwoty 11 305 tys. PLN;
- amortyzacja – wzrost o 43% z kwoty 2 767 tys. PLN do kwoty 3 955 tys. PLN. Wzrost związany jest z poniesionymi w roku 2012 nakładami inwestycyjnymi, głównie w zakresie Digital Signage oraz usług abonamentowych (na kwotę łączną 4 820 tys. PLN) oraz skróceniem okresu ekonomicznej użyteczności urządzeń POS TV.

Na koniec 2012 roku Internet Media Services SA przeprowadziła coroczny test na utratę wartości *wartości firmy*. W wyniku testu wartość użytkowa przyjęta za wartość odzyskiwalną okazała się niższa od wartości bilansowej ośrodka z przypisaną *wartością firmy*, dlatego dokonano odpisu aktualizującego *wartość firmy* w wysokości 140 tys. PLN, który w całości obciążył pozycję kosztów finansowych.

14

3.2. Sytuacja majątkowa Grupy Kapitałowej Internet Media Services

Tabela. Wybrane informacje finansowe Grupy na dzień 31 grudnia 2012 i 2011 roku w tys. PLN

(w tys. PLN)	Na dzień zakończony 31 grudnia 2012 r.	Na dzień zakończony 31 grudnia 2011 r.
Aktywa trwałe, w tym:	14 734	14 830
Wartość firmy	1 633	1 773
Rzeczowe aktywa trwałe	11 400	11 707
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	933	444
Aktywa obrotowe, w tym:	8 869	9 090
Zapasy	1 216	1 118
Należności z tytułu dostaw i usług	4 490	4 572
Nadpłata z tytułu podatku dochodowego	30	329
Aktywa finansowe krótkoterminowe	40	86
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 509	2 275
Rozliczenia międzyokresowe	204	191
Aktywa razem	23 623	23 920
Kapitał własny	10 149	9 152
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	4 230	4 915
Zobowiązania z tyt.leasingu finansowego	1 101	1 640
Rezerwa z tytułu podatku odroczonego	959	853
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	9 244	9 853
Kredyty i pożyczki	3 707	3 855
Zobowiązania z tytułu leasingu	2 171	2 156
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 850	2 792
Rezerwy na zobowiązania	872	618
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	5 366	5 451
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej, w tym:	(3 569)	(4 814)
Nabycie wartości niematerialnych i środków trwałych	(3 615)	(4 895)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej, w tym:	(1 563)	234
Zaciągnięte kredyty bankowe i pożyczki	619	1 934
Wpływy z tytułu leasingów	2 135	1 905
Płatności z tytułu leasingu finansowego wraz z odsetkami	(3 005)	(2 800)
Spłata kredytów bankowych i pożyczek wraz z odsetkami	(1 397)	(800)
Przepływy pieniężne netto	234	871
Środki pieniężne na początek okresu	2 275	1 404
Środki pieniężne na koniec okresu	2 509	2 275

W strukturze sprawozdania z sytuacji finansowej widoczny jest wzrost stanu środków pieniężnych (z czego na lokatach bankowych krótkoterminowych na dzień 31.12.2012 r. Grupa posiada środki w wysokości 1 777 tys. PLN) oraz spadek zobowiązań – z tytułu umów leasingowych, kredytowych oraz z tytułu dostaw i usług. Grupa utrzymuje stabilną, dobrą sytuację płynnościową, czego dowodem jest m.in. rekomendowana Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy IMS SA wypłata dywidendy.

Tabela. Nakłady inwestycyjne Grupy IMS w latach 2011-2012

ROK	Wartości niematerialne i prawne		Rzeczowe aktywa trwałe			SUMA NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH
	Koszty zakończonych prac rozwojowych	Pozostałe wartości niematerialne i prawne	Urządzenia techniczne i maszyny	Środki transportu	Pozostałe rzeczowe aktywa trwałe	
	wartość w tys. PLN	wartość w tys. PLN	wartość w tys. PLN	wartość w tys. PLN	wartość w tys. PLN	
2011	311	37	4 927	200	68	5 543
2012	-	57	4 092	605	66	4 820

Nakłady inwestycyjne w kwocie 4 820 tys. PLN zostały sfinansowane własnymi środkami wypracowanymi z działalności operacyjnej oraz w drodze leasingu finansowego i kredytów bankowych.

3.3. Sytuacja kadrowa Grupy Kapitałowej Internet Media Services

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej IMS w porównaniu ze stanem na początek roku 2012 spadło o 29%.

Liczba pracowników	Na dzień 31 grudnia 2012 r.	Na dzień 31 grudnia 2011 r.
Pracownicy /wszystkie spółki Grupy/	52	74
Zarząd /wszystkie spółki Grupy/	8	10
Razem	60	84

Przeprowadzona restrukturyzacja zatrudnienia dotyczy głównie Tech Cave Sp. z o.o. Jej celem był outsourcing usług produkcyjno-serwisowych, co w efekcie spowoduje wzrost efektywności i obniżkę kosztów.

4. ISTOTNE WYDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO

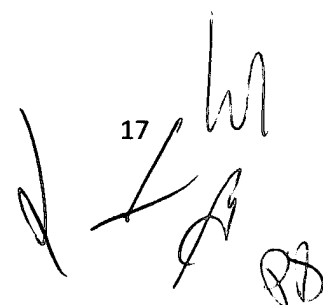
4.1. Umowa inwestycyjna z Inkubatorem Przedsiębiorczości

W dniu 2 stycznia br. IMS SA otrzymała podpisaną umowę inwestycyjną o rozpoczęciu współpracy z Inkubatorem Przedsiębiorczości. Współpraca ma na celu budowę lokalnej sieci dystrybucji usług audio- i aromamarketingu w Polsce. Współpraca przewiduje finansowanie projektu w całości przez Inkubator, IMS SA natomiast zapewnia wsparcie technologiczne projektu. Wkład Inkubatora w przedsięwzięcie wynosi ok. 0,8 mln zł. Taka formuła przedsięwzięcia minimalizuje ryzyko gospodarcze po stronie Grupy IMS oraz maksymalizuje korzyści w wyniku potencjalnego połączenia nowozawiazanej spółki inkubatorowej z Grupą IMS w perspektywie 3-4 lat. IMS SA posiada na dzień dzisiejszy opcję zakupu 30% udziałów w start-upie i przy planowanym powodzeniu przedsięwzięcia wykona opcję oraz będzie dążyła do przejęcia całości przedsiębiorstwa. Przejęcie zapewniłoby znaczący wzrost ilości posiadanych lokalizacji płacących comiesięczny abonament i tym samym istotny wzrost przychodów, zysku operacyjnego oraz zysku netto Grupy IMS.

Zarząd IMS SA planuje w 2013 roku rozpoczęcie także innych innowacyjnych przedsięwzięć, finansowanych m.in. ze środków inkubatorów przedsiębiorczości. O szczegółach Spółka będzie informowała w komunikatach bieżących.

4.2. Rozliczenie dotacji unijnej

W dniu 28 marca 2013 r. Internet Media Services SA otrzymała z Banku Gospodarstwa Krajowego informację o wyniku weryfikacji wniosku o płatność złożonego 25 lutego br., wynikającego z zakończenia rozpoczętego w 2010 roku projektu „Wdrożenie najnowocześniejszego Systemu Videomarketingu Digital Signage Premium w wiodących galeriach”. Nakłady inwestycyjne poniesione przez Spółkę na realizację projektu w latach 2010 – 2012 wyniosły łącznie 3 835 tys. zł i przyczyniły się do znaczącej rozbudowy i unowocześnienia posiadanego systemu Digital Signage, powiększenia zasięgu sprzedażowego i możliwości sprzedaży reklam video w galeriach handlowych. BGK zatwierdził do wypłaty na rzecz IMS SA całość wnioskowanej kwoty premii technologicznej, tj. 1 462 tys. zł. Bezzwrotna dotacja w wysokości 1 462 tys. zł w istotny sposób obniży koszty działalności Spółki i Grupy IMS i wpłynie na osiągnięte wyniki finansowe począwszy od II kwartału 2013 r.

17


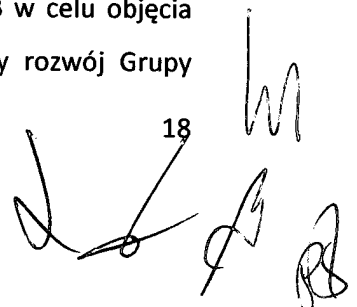
4.3. Program opcji menedżerskich na lata 2013 – 2015 („Program Motywacyjny II”)

NWZ IMS SA w dniu 9 stycznia 2011 roku podjęło uchwałę nr 5 w sprawie przyjęcia Programu Motywacyjnego na lata 2013 – 2015 dla członków Zarządu, menedżerów, pracowników i współpracowników spółek Grupy Kapitałowej Internet Media Services SA („Program Motywacyjny II”). Celem przyjęcia programu jest stworzenie mechanizmów motywujących do kreowania rozwiązań poprawiających wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Internet Media Services oraz silne związanie najlepszego personelu ze spółkami Grupy Kapitałowej Internet Media Services, co w efekcie powinno prowadzić do wzrostu wartości akcji Internet Media Services SA. Program Motywacyjny II zakłada emisję nie więcej niż 660.000 bezpłatnych warrantów subskrypcyjnych serii B, uprawniających ich posiadaczy do objęcia nie więcej niż 660.000 akcji serii H, pod warunkiem, że osoba wskazana przez Radę Nadzorczą, biorąca udział w Programie Motywacyjnym II, spełni kryteria określone w Regulaminie Programu Motywacyjnego II (przyjętym uchwałą Rady Nadzorczej nr 3 z dnia 23 października 2012 roku).

Jeden warrant subskrypcyjny serii B będzie uprawniał do objęcia jednej akcji odpowiednio serii H wyemitowanej w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego na podstawie uchwały nr 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia, na warunkach i zasadach wynikających z Regulaminu Programu Motywacyjnego II. Warranty subskrypcyjne zostaną wyemitowane w formie materialnej i mogą być emitowane w odcinkach zbiorowych. Warranty zostaną wyemitowane nieodpłatnie; są niezbywalne, z wyjątkiem nieodpłatnego zbycia ich na rzecz Spółki, celem ich umorzenia. Warranty subskrypcyjne podlegają dziedziczeniu. Posiadacze warrantów subskrypcyjnych mogą wykonywać prawa z tych warrantów zgodnie z harmonogramem określonym w Regulaminie Programu Motywacyjnego II, przy czym prawo do objęcia akcji serii H może być zrealizowane nie później niż do 31 grudnia roku następującego po danym Okresie Nabycia w rozumieniu § 2 ust. 9 Regulaminu Programu Motywacyjnego II, tj. po każdym kolejnym roku obrotowym w okresie 2013-2015.

Warranty subskrypcyjne, z których nie zostało zrealizowane prawo do objęcia akcji serii H w terminie określonym powyżej, tracą ważność. Dotychczasowi Akcjonariusze IMS SA pozbawieni zostali prawa poboru warrantów subskrypcyjnych. Zgodnie z opinią Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki, uzasadnieniem pozbawienia dotychczasowych Akcjonariuszy w całości prawa poboru warrantów subskrypcyjnych jest fakt, iż stworzenie Programu Motywacyjnego II i umożliwienie przez to obecnym i potencjalnym członkom Zarządu, menedżerom, pracownikom i współpracownikom spółek Grupy Kapitałowej Internet Media Services SA objęcia warrantów subskrypcyjnych serii B w celu objęcia akcji Spółki serii H, ma być silnym bodźcem pozytywnie wpływającym na dalszy rozwój Grupy

18



Kapitałowej Internet Media Services SA, a przez to na wzrost wartości akcji Internet Media Services SA, co jest zbieżne z interesem wszystkich Akcjonariuszy.

Uchwałą nr 7 NWZ przyjęte zostało warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii H, z jednoczesnym pozbawieniem dotychczasowych Akcjonariuszy Spółki prawa poboru akcji. Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki nastąpi o kwotę nie większą niż 13.200 (trzydzieści tysięcy dwieście) złotych. Akcje serii H są akcjami zwykłymi na okaziciela o wartości nominalnej 0,02 zł (dwa grosze) każda. Cena emisyjna każdej akcji serii H ustalona została na poziomie ich wartości nominalnej, tj. 0,02 zł (dwa grosze). Akcje serii H będą uczestniczyć w dywidendzie Spółki w następujący sposób:

- 1) akcje serii H objęte w 2014 roku uczestniczą w dywidendzie za rok obrotowy 2014 roku,
- 2) akcje serii H objęte w 2015 roku uczestniczą w dywidendzie za rok obrotowy 2015 roku,
- 3) akcje serii H objęte w 2016 roku uczestniczą w dywidendzie za rok obrotowy 2016 roku.

Warunkiem ogólnym nabycia praw do akcji jest min. półroczny okres pozostawania w stosunku służbowym w danym roku obrotowym z jedną ze spółek Grupy IMS. Kryterium szczegółowym jest znaczący wpływ Osób Uczestniczących na działalność spółek Grupy, którego oceny dokonuje Rada Nadzorcza. W przypadku Osób Uczestniczących niebędących członkami Zarządu, ocena Rady Nadzorczej będzie poprzedzona pisemnym wnioskiem Zarządu zawierającym w szczególności uzasadnienie wyboru danej Osoby Uczestniczącej oraz proponowaną dla niej liczbę Warrantów za dany Okres Nabycia.

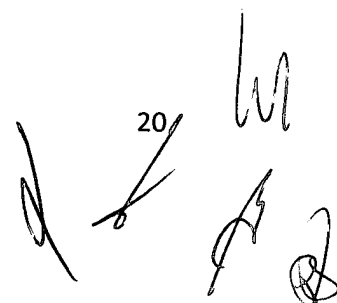
Szacunkowa wartość godziwa programu w ujęciu rocznym wynosi 163 tys. zł (1/3 całkowitego maksymalnego kosztu programu w okresie 3-letnim). Wartość opcji oszacowana została przy użyciu modelu Blacka – Scholesa. Danymi wejściowymi do modelu była przyjęta cena akcji na dzień przyznania praw do programu wynosząca 0,76 zł (średni kurs akcji IMS SA w grudniu 2012 r. ważony wolumenem), cena wykonania = cenie nominalnej akcji = 0,02 zł, stopa wolna od ryzyka = 4,47% (średnia rentowność 52 – tygodniowych bonów skarbowych), oczekiwana zmienność = 2% (wyliczona na bazie kursów zamknięcia akcji IMS SA na NewConnect w grudniu 2012 roku).

4.4. Akcje IMS SA w NewConnect Lead

Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. komunikatem z dnia 26 marca 2013 roku zakwalifikował akcje Internet Media Services SA do segmentu NewConnect Lead – indeksu najlepszych spółek notowanych na NewConnect, o największym potencjale do przeniesienia na główny parkiet GPW. Aby znaleźć się w tym prestiżowym gronie, musiało zostać spełnionych szereg restrykcyjnych warunków, dotyczących m.in. wielkości kapitalizacji, ilości dziennych transakcji na akcjach Spółki, przestrzegania zasad ładu korporacyjnego, dobrej komunikacji z inwestorami poprzez

rzetelne wypełnianie obowiązków informacyjnych. Szczególne oznaczenie nazwy akcji IMS SA w serwisach informacyjnych GPW i na stronie www.newconnect.pl, wynikające z przynależności do NewConnect Lead, nastąpiło od sesji giełdowej w dniu 2 kwietnia 2013 r.

Zarząd Spółki rozważa przeniesienie w perspektywie najbliższych kilkunastu miesięcy akcji IMS SA na główny parkiet GPW.



Handwritten signatures and initials, including the number 20.

5. WYNAGRODZENIA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

W 2012 roku osoby pełniące funkcje w Zarządzie IMS oraz członkowie Rady Nadzorczej jednostki dominującej IMS otrzymały wynagrodzenia w wysokości:

Wynagrodzenie wypłacone i należne Członkom Zarządu i Rady Nadzorczej	Za rok zakończony 31 grudnia 2012 r.	Za rok zakończony 31 grudnia 2011 r.
Zarząd	1 062	1 094
Rada Nadzorcza	68	97
Zarząd - opcje menedżerskie	59	119
Razem	1 189	1 310

W 2012 roku osoby pełniące funkcje w Zarządzie Tech Cave otrzymały wynagrodzenia w wysokości:

Wynagrodzenie wypłacone i należne Członkom Zarządu	Za rok zakończony 31 grudnia 2012 r.	Za rok zakończony 31 grudnia 2011 r.
Zarząd	301	313
Razem	301	313

W 2012 roku osoby pełniące funkcje w Zarządzie VMS otrzymały wynagrodzenia w wysokości:

Wynagrodzenie wypłacone i należne Członkom Zarządu	Za rok zakończony 31 grudnia 2012 r.	Za rok zakończony 31 grudnia 2011 r.
Zarząd	9	116
Razem	9	116

Realizacja programu opcji menedżerskich

NWZ Spółki IMS SA w dniu 4 stycznia 2011 roku podjęło uchwałę nr 4 w sprawie przyjęcia Programu Motywacyjnego na lata 2011 – 2013 dla wybranych menedżerów i współpracowników spółek Grupy IMS. Celem przyjęcia programu było stworzenie mechanizmów motywujących dla wybranych menedżerów i współpracowników Spółki IMS SA oraz spółek, w stosunku do których Spółka IMS SA jest podmiotem dominującym, do działań zapewniających progresję wyników finansowych i w efekcie wzrost wartości Internet Media Services SA.

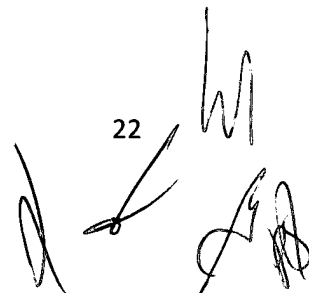
Program Motywacyjny zakłada emisję bezpłatnych warrantów subskrypcyjnych serii A1, A2 i A3, uprawniających ich posiadaczy do objęcia akcji serii F1, F2 i F3, pod warunkiem spełnienia kryteriów

21

określonych w Regulaminie Programu Motywacyjnego. Ujednolicony tekst Regulaminu Programu Motywacyjnego opublikowany został raportem bieżącym nr 2/2013 z dnia 9 stycznia 2013 r.

W wyniku realizacji Programu w 2012 r., Rada Nadzorcza przyznała wstępnie jednemu członkowi Zarządu 70 000 warrantów dających prawo do nabycia 70 000 akcji IMS SA. łączny koszt Programu dla Spółki w 2012 roku to 59 tys. PLN.

22

The page concludes with the number '22' and several handwritten signatures and initials in the bottom right corner. There are three distinct signatures, with the most prominent one appearing to be 'W'. Other initials are less legible but appear to be 'A' and 'B'.

6. CZYNNIKI RYZYKA

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną i polityczną w Polsce

Kształtowanie się takich wielkości makroekonomicznych jak: wielkość PKB, siła nabywcza pieniądza, poziom bezrobocia, umacnianie się złotego względem innych walut, tempo wzrostu gospodarczego mogą wpłynąć na wielkość popytu na usługi oferowane przez spółki Grupy. Niekorzystne zmiany wskaźników makroekonomicznych mogą wpłynąć na zmniejszenie planowanych przychodów Grupy IMS lub na zwiększenie kosztów jej działalności. Są to jednak czynniki zewnętrzne, na które Grupa nie ma wpływu. Nie można zagwarantować, że popyt w segmentach rynku związanego z audiomarketingiem, aromomarketingiem i videomarketingiem utrzyma stały poziom wzrostu. Dostępne analizy rynku i tendencje pokazują, że najbliższe lata prawdopodobnie będą charakteryzowały się ciągłym mocnym rozwojem w tej branży. Istnieje pewne ryzyko cofnięcia się obecnej dobrej koniunktury w polskiej gospodarce. Sytuacja taka miałaby wpływ na osłabienie tempa wzrostu konsumpcji krajowej, a więc i na popyt na usługi oferowane przez spółki Grupy, a przez to na osiągnięte wyniki.

Ryzyko zmian regulacji prawnych

Zagrożeniem dla działalności Grupy mogą być zmieniające się przepisy prawa. Istotne znaczenie dla działalności Grupy mają zmiany w zakresie przepisów prawa podatkowego, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych oraz przepisy prawa autorskiego: Ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U.06.90.631), rozporządzenia Ministra Kultury z dnia 24 lutego 2003 r. w sprawie wysokości procentu wpłat na Fundusz Promocji Twórczości (Dz.U.03.41.354), rozporządzenia Ministra Kultury z dnia 2 czerwca 2003 r. w sprawie określenia kategorii urządzeń i nośników służących do utrwalania utworów oraz opłat od tych urządzeń i nośników z tytułu ich sprzedaży przez producentów i importerów (Dz.U.03.105.991), rozporządzenia Ministra Kultury z dnia 27 czerwca 2003 r. w sprawie opłat uiszczanych przez posiadaczy urządzeń reprograficznych (Dz.U.03.132.1232). Zmiany w prawie podatkowym mogą mieć istotny wpływ na działalność Grupy Kapitałowej IMS. Zmiany te oraz trudności interpretacyjne związane ze stosowaniem nowych przepisów utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej, w tym planowanie podatkowe, co może mieć negatywny wpływ na działalność spółek Grupy. Ponadto zmiana regulacji prawnych organizacji zarządzających prawami autorskimi (takich jak ZAiKS, SAWP, ZPAV, STOART etc) oraz zmiana opłat z tytułu wykorzystywania utworów muzycznych, może wpłynąć na zmianę marży realizowanej przez Grupę IMS i Emitenta.

Handwritten signatures and initials, including a circled '23'.

Ryzyko związane z rozwojem rynku handlowego i usług

Poziom sprzedaży detalicznej w sieciach handlowych wpływa pośrednio na biznes Grupy. Zmiany wielkości sprzedaży detalicznej u klientów, mogą spowolnić wzrost Grupy przede wszystkim w zakresie sprzedaży reklam. Istnieje także ryzyko związane z rozwojem dystrybucji reklam przez tradycyjne środki masowego przekazu. Rozwój tradycyjnych kanałów dystrybucji reklam, tzn. zmiana technologii, zmiana cen reklam oraz preferencji klientów Grupy Kapitałowej oraz klientów końcowych produktów oferowanych w sieciach handlowych obsługiwanych przez spółki Grupy stanowi konkurencję dla niszowego biznesu Grupy IMS. Założenie dynamicznego rozwoju Grupy w dużej mierze opiera się na systematycznym wzroście rynku usług marketingowych, w których Grupa specjalizuje się. Istnieje ryzyko zarówno wolniejszej niż zakłada Grupa dynamiki wzrostu rynku marketingu w miejscu sprzedaży jak i zmiany globalnych tendencji w podejściu największych reklamodawców do marketingu w miejscu sprzedaży.

Ryzyko związane ze zmianą cen reklam telewizyjnych, radiowych, prasowych

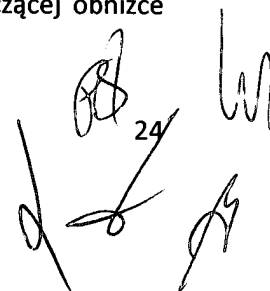
Utrzymanie silnej pozycji na tym rynku uzależnione jest od preferencji odbiorców świadczonych usług jak również rozwoju nowych form reklamy. Zdolność do generowania przez Grupę przychodów z tytułu reklam w zakresie audiomarketingu i videomarketingu uzależniona jest w dużym stopniu od zmian w preferencjach klientów domów mediowych, rozwoju technologicznego w mediach oraz cykli i sezonowości na polskim rynku reklamy.

Ryzyko związane z nasileniem konkurencji na rynku

W chwili obecnej pozycja lidera, jaką zajmuje Grupa w obszarze usług marketingu w miejscu sprzedaży oraz dynamika przychodów może w dłuższej perspektywie zaktywizować konkurencję na rynku polskim. Wraz ze wzrostem globalnej wartości rynku, funkcjonowaniem na nim może być zainteresowanych zdecydowanie więcej podmiotów aniżeli w chwili obecnej.

Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii

Ciągły rozwój technologii niesie za sobą potrzebę ponoszenia stałych kosztów związanych z pracami badawczo-rozwojowymi oraz udoskonaleniem już istniejących produktów Grupy. Istnieje ryzyko, iż w przyszłości powyższe koszty będą w coraz większy sposób wpływać na wyniki finansowe spółek Grupy IMS. Drugim aspektem tego ryzyka jest zagrożenie stworzenia nowej technologii związanej z oferowanymi produktami przez konkurencję. Może to skutkować w znaczącej obniżce



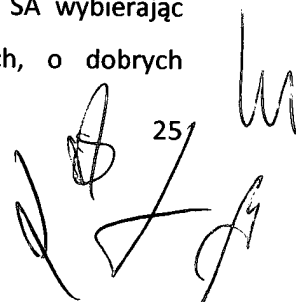
kosztów świadczenia usług przez konkurencję jak również lepszej jakości oferowanych przez nie produktów.

Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju przez Grupę IMS

Przyjęta strategia rozwoju zakłada aktywizację działalności Grupy w wielu nowych obszarach i bardzo często ma charakter innowacyjny. Wynikiem takiej strategii jest m.in. kreowanie nowych produktów i usług, których skuteczne zaimplementowanie obarczone jest sporym ryzykiem. Ponadto strategia rozwoju Grupy w dużej mierze opiera się na akwizycjach podmiotów krajowych jak i zagranicznych. Procesy te są obarczone ryzykiem operacyjnym, które może decydować o skutecznym sfinalizowaniu planowanych przejęć jak i braku osiągnięcia zamierzonych efektów z tym związanych. Istnieje ryzyko, że pomimo dynamicznego dostosowywania oferty do zmieniających się potrzeb rynkowych ich implementacja może być długotrwała i trudna, co w krótkim okresie może ujemnie wpływać na wyniki finansowe spółek Grupy Kapitałowej. Dodatkowo przychody z nietrafionych rynkowo usług mogą nie zapewnić pokrycia wydatków poniesionych na prace badawcze oraz ich wytworzenie. Wraz ze wzrostem poziomu konkurencji na rynku marketingu w miejscu sprzedaży, w sposób znaczący wzrośnie ryzyko utraty części klientów, dla których obecnie pracuje Grupa. W chwili obecnej Spółka IMS SA zdominowała rynek usług audiomarketingu w oparciu o rozwój i oferowanie klientom produktu z segmentu „premium”. Zwiększenie konkurencji może wpłynąć na zainteresowanie klientów IMS SA ofertą konkurencji, w szczególności konstruowaną z myślą o niższych segmentach rynku. Obecność jednostki dominującej w tak dużej liczbie miejsc sprzedaży powoduje, iż dynamika pozyskiwania nowych, szczególnie dużych, sieciowych klientów w obszarze usług audiomarketingu może ulec spowolnieniu. Rosnące koszty pracy oraz implementowanie nowych usług mogą wymusić konieczność podniesienia ceny oferowanych usług. Decyzja taka może wpłynąć negatywnie zarówno na dynamikę pozyskiwania nowych klientów, jak i wynik finansowy Spółki IMS, a co za tym idzie wyniki Grupy.

Przejmowanie funkcjonujących podmiotów, w tym zagranicznych, może powodować ryzyko związane z implementacją własnych systemów zarządzania w przejmowanych organizacjach. Podstawowym niebezpieczeństwem podczas realizacji strategii rozwoju w drodze akwizycji innych podmiotów jest trudność oceny sytuacji finansowej i biznesowej podmiotów będących przedmiotem inwestycji. W przypadku zrealizowania się takiego ryzyka, zakup spółki może mieć negatywny wpływ na wyniki skonsolidowane przyszłej grupy kapitałowej. Zarząd Spółki Dominującej zobowiązuje się dołożyć wszelkich starań, by ograniczyć możliwość zaistnienia takiego ryzyka. Zarząd IMS SA wybierając potencjalne spółki do akwizycji skupia się na przedsiębiorstwach rentownych, o dobrych

25



perspektywach wzrostu. Ponadto IMS SA przeprowadzi pełne badanie due diligence potencjalnego przedmiotu akwizycji, mające na celu rozpoznanie i zminimalizowanie wszelkich ryzyk związanych z przeprowadzeniem transakcji.

Ryzyko związane z uzależnieniem Grupy od kluczowych pracowników

Grupa Kapitałowa IMS prowadzi działalność usługową, w której ważne znaczenie mają zasoby ludzkie. Doświadczenie i wiedza kluczowych pracowników przekłada się na unikalną pozycję konkurencyjną. Rynek pracy osób z kwalifikacjami wykorzystywanymi przez spółki Grupy charakteryzuje się niską rotacją, co wzmacnia znaczenie tego czynnika ryzyka. W przypadku odejścia z Grupy kluczowych pracowników, tempo rozwoju spółek mogłoby ulec osłabieniu. Ponadto, w przypadku przejścia kluczowych pracowników do firm konkurencyjnych, istniałoby ryzyko, iż firmy te mogłyby rozpocząć świadczenie usług o podobnym charakterze w stosunku do działalności Grupy. Wzrost konkurencyjności na rynku pracy w Polsce, wynikający m.in. z członkostwa w Unii Europejskiej oraz widoczna presja na podnoszenie wynagrodzeń może spowodować sytuację, w której koszty wynagrodzeń będą rosły w tempie szybszym aniżeli zakłada to Zarząd.

Ryzyko uzależnienia świadczenia usług Jednostki Dominującej od umów podpisanych z partnerami handlowymi

Emitent realizuje swoje usługi w obiektach klienta, m.in. w galeriach i sieciach handlowych. Emitent podpisuje wieloletnie kontrakty, głównie na okres 3-5 lat, na podstawie których może realizować usługi z zakresu marketingu sensorycznego w powyższych obiektach. Istnieje ryzyko, iż ze względu na zmianę polityki działalności galerie, sieci handlowe lub inni partnerzy wypowiedzą lub nie przedłużą zawartych umów, co wpłynie na obniżenie przychodów realizowanych przez Emitenta. Aby ograniczyć powyższe ryzyko, niektóre umowy zawierane przez Emitenta obwarowane są karami umownymi, pozwalającymi na pokrycie części utraconych przychodów. Ponadto w przypadku świadczenia usług audiomarketingowych umowy zawierane z galeriami i sieciami handlowymi obejmują podział zysków z emisji reklam pomiędzy Emitentem a danym kontrahentem. Galerie handlowe lub sieci handlowe za udostępnienie swojej powierzchni dostają określony procent wypracowanego zysku Emitenta, co istotnie ogranicza ryzyko zerwania umowy.

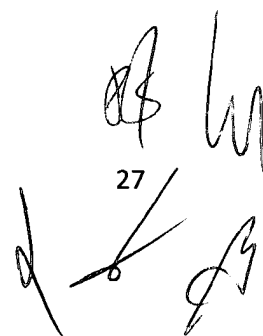
Ryzyko szkód poczynionych klientom na skutek wadliwej pracy urządzeń

Grupa posiada swoje urządzenia techniczne w kilku tysiącach punktach handlowych na terenie kraju i poza jego granicami. Są one skomunikowane z siedzibą IMS SA poprzez łącza internetowe i satelitarne. Istnieje ryzyko zaprzestania działania urządzenia z powodów wewnętrznych

(wadliwej konstrukcji, błędów w produkcji) jak i zewnętrznych (problemy z łączami satelitarnymi, dostępem do Internetu). Wszystkie przerwy w dostawie usług spowodowane wadami technicznymi urządzeń mogą skutkować w roszczeniach reklamacyjnych i powodować wypłatę odszkodowań przez Spółki Grupy Kapitałowej.

Ryzyko sezonowości przychodów

Ryzyko sezonowości pojawia się w części przychodów związanych ze sprzedażą reklam. W związku z powyższym, okresy zwiększonej konsumpcji w punktach sprzedaży (akumulacja sprzedaży następuje w okresach związanych ze Świątami Bożego Narodzenia i Wielkiej Nocy) mogą również skutkować w większych przychodach Grupy z tytułu sprzedaży reklam. Równocześnie mniejsze obroty u największych klientów Grupy (sieci handlowe, galerie handlowe, sieci sklepów) w określonych częściach roku (początek roku, wakacje) mogą wpłynąć na niższe przychody z reklam Grupy.

Handwritten signatures and initials, including the number 27.

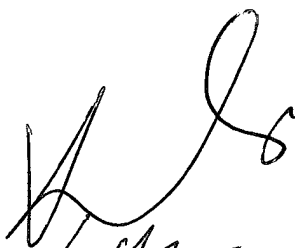
7. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH

Szczegółowy opis pozycji pozabilansowych zidentyfikowanych w spółkach Grupy Kapitałowej IMS znajduje się w informacji dodatkowej do skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy IMS za 2012 r. w nocie D4.

Warszawa, 9 maja 2013 r.

Michał Kornacki

Prezes Zarządu



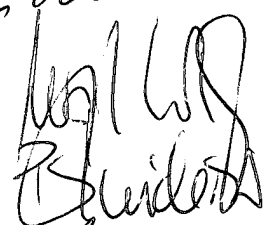
Dariusz Lichacz

Wiceprezes Zarządu



Wojciech Grendziński

Wiceprezes Zarządu



Przemysław Świdorski

Wiceprezes Zarządu



Piotr Bielawski

Wiceprezes Zarządu

