

RAPORT ROCZNY ZA 2012 r.



Szanowni Państwo, drodzy Akcjonariusze,



Zakończył się kolejny rok działalności Lauren Peso Polska S.A., a więc kolejny rok zrównoważonego rozwoju spółki, zmagania z ogólnoswiatowym kryzysem gospodarczym – kolejny rok codziennej pracy.

Przedstawiam dziś Państwu raport z działalności Spółki w roku obrotowym 2012. Wyniki finansowe oraz przedstawione w raporcie sprawozdanie z rocznej działalności firmy – mimo trudnej sytuacji na rynku – są dowodem na to, że Lauren Peso Polska dzielnie radzi sobie na rynku.

Kontynuowane są założenia rozwoju sieci franczyzowej. Decyzja o wprowadzeniu licencji minifrancyzowych przyniosła widoczne efekty sprzedażowe i pozwoliła na jeszcze bliższe dotarcie z ofertą do klientów na terenie całego kraju. W planach rozwoju na najbliższy czas jest dalsza reorganizacja kanału sprzedaży usług firmy, poprzez redukcję działu handlowego Centrali i wzmocnienie punktów franczyzowych.

Z sukcesem zakończyliśmy starania o dofinansowanie z funduszy unijnych na projekty szkoleniowe, które jako doświadczona firma z satysfakcją prowadzimy. Rozpoczynamy wykonanie ważnego projektu „Dolnośląskie HoReCa coraz lepsze”, wiele naszych wniosków rozpatrzonych jest pozytywnie, wiele czeka na ostateczne decyzje. W najbliższym czasie planujemy zintensyfikować nasze działania na rzecz pozyskania kolejnych dotacji unijnych.

Wraz z końcem 2012 roku uplasowana została emisja obligacji serii A Lauren Peso Polska, której celem jest poprawienie płynności finansowej Spółki.

Z ogromną satysfakcją obserwujemy także rozwój spółek z naszego portfela. Spółka Your Image w czerwcu minionego roku zadebiutowała na rynku NewConnect. Agencja systematycznie rozwija swoją działalność, poszerzając ofertę i pozyskując nowych klientów. KnowBOX S.A. proponując nowoczesną formę szkoleń indywidualnych poszerza zakres oferty i stale rozwija swoje kanały sprzedaży. Focus Contact Center w stabilny sposób prowadzi działalność w obszarze telemarketingu.

W 2012 roku sfinalizowaliśmy znaczącą inwestycję w nową markę Norton Kancelarie Finansowe. Firma prowadzi działalność związaną z dopasowywaniem usług finansowych do preferencji klienta detalicznego oraz biznesowego. Kolejna spółka z grupy Lauren Peso rozpoczęła perspektywiczną działalność. W najbliższych miesiącach planujemy sprzedaż części aktywów spółek stanowiących inwestycje Lauren Peso Polska w celu zwiększenia ich niezależności na rynku.

Chcąc stale rozwijać poziom usług Lauren Peso Polska przygotowujemy inwestycje w nowe technologie szkoleniowe.

Wszystkie nasze działania mają na celu poprawę sytuacji finansowej Spółki i rozwój marki Lauren Peso Polska.

Zapraszam do analizy raportu rocznego Lauren Peso Polska S.A. za rok obrotowy 2012 i stałego śledzenia naszych poczynąń.

Pozdrawiam serdecznie

Kamil Kita
Prezes Zarządu
Lauren Peso Polska S.A.

Spis treści

1. List Prezesa Zarządu	3
2. Dane ewidencyjne	4
3. Wybrane dane finansowe	5
4. Sprawozdanie finansowe YOUR IMAGE S.A. na rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2012	7
5. Sprawozdanie Zarządu na temat działalności Spółki	8
• Stan prawny	
• Struktura akcjonariatu	
• Działalność Spółki	
• Oferta	
• Sytuacja finansowa Spółki	
• Stanowisko Zarządu dotyczące prognozy finansowej na rok 2013	
• Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	
• Plany rozwoju	
• Przyczyny nie sporządzania raportów skonsolidowanych	
• Działalność Spółki w zakresie projektów unijnych	
• Rozwój sieci franczyzowej	
• Udział w wydarzeniach i konferencjach	
• Rozszerzenie działalności Lauren Peso Polska S.A.	
• Emisja obligacji	
• Inwestycje Lauren Peso Polska S.A.	
6. Oświadczenie Zarządu Lauren Peso Polska S.A. w sprawie rzetelności sporządzania sprawozdania finansowego za okres 01.01.2012 do 31.12.2012	26
7. Oświadczenie Zarządu Lauren Peso Polska S.A. w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	27
8. Opinia oraz raport biegłego rewidenta	28
9. Informacje na temat wynagrodzenia	29
10. Oświadczenie o dobrych praktykach	30



Dane ewidencyjne

Spółka Lauren Peso Polska SA zarejestrowana jest w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS0000347438.

Czas na jaki została utworzona spółka:
Nieograniczony

Okres objęty sprawozdaniem finansowym:
Roczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone za okres 01.01.2012 r. do 31.12.2012 r.

Zakres sprawozdania finansowego:
Sprawozdanie finansowe nie zawiera danych łącznych, ponieważ w skład Spółki nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne

Sposób sporządzania sprawozdania finansowego i pomiaru wyniku finansowego:

Wynik finansowy ustalany jest na podstawie przychodów i kosztów według typów działalności. Rachunek zysków i strat

sporządzany jest w wersji kalkulacyjnej. Rachunek przepływów pieniężnych sporządzany jest metodą pośrednią.

Założenia kontynuowania działalności:

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Lauren Peso Polska S.A., przez kolejny rok i dłużej. Nie są znane okoliczności, które świadczyłyby o istnieniu poważnych zagrożeń dla kontynuowania działalności przez Spółkę.

Autoryzowany Doradca:
Do 1 października 2012:
INVESTcon GROUP S.A.
ul. Krasińskiego 16 60-830 Poznań
biuro@ic.poznan.pl www.investcongroup.pl

Animator rynku:
Nwai Dom Maklerski S.A.
Nowy Świat 64 00-357 Warszawa
company@nwai.pl www.nwai.pl
(do 31.10.2012 funkcję Animatora Rynku pełniła firma Copernicus Securities S.A.)

Wybrane dane finansowe za rok 2012.

Wybrane dane finansowe	Stan na 31.12.2012 PLN	Stan na 31.12.2011	Stan na 31.12.2012 EUR	Stan na 31.12.2011
Kapitał własny	1 038 539,16	1 475 726,00	254 033,35	334 116,55
Kapitał zakładowy	665 000,00	625 000,00	162 663,27	141 505,16
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 999 013,78	2 305 643,85	733 578,05	522 016,81
Zobowiązania długoterminowe	828 709,88	763 674,56	202 707,76	172 902,23
Zobowiązania krótkoterminowe	2 111 484,65	1 487 512,45	516 482,72	336 785,10
Aktywa razem	4 037 552,94	3 781 369,85	987 611,40	856 133,37
Należności długoterminowe	-	-	-	-
Należności krótkoterminowe	349 079,59	671 165,65	85 387,11	151 957,45
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	630 159,88	524 283,43	154 141,16	118 702,10

(dane w zł)

Wybrane dane finansowe	okres od 01.01.2012 do 31.12.2012 PLN	okres od 01.01.2011 do 31.12.2011	okres od 01.01.2012 do 31.12.2012 EUR	okres od 01.01.2011 do 31.12.2011
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	1 247 662,59	2 477 697,44	298 941,58	598 463,19
Zysk (strata) ze sprzedaży	-859 449,29	-287 494,38	-205 925,17	-69 441,41
Amortyzacja	398 201,98	159 467,79	95 409,71	38 517,86
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-974 905,83	49 503,48	-233 588,71	11 957,07
Zysk (strata) brutto	-437 186,84	-89 523,21	-104 750,54	-21 623,44
Zysk (strata) netto	-437 186,84	-89 523,21	-104 750,54	-21 623,44
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	99 427,27	657 058,48	23 822,90	158 705,94
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-229 759,20	-1 062 379,66	-55 050,60	-256 607,25
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	236 208,38	595 949,11	56 595,84	143 945,58
Przepływy pieniężne netto, razem	105 876,45	190 627,93	25 368,14	46 044,28
Liczba akcji (w szt.)	66 500 000	62 500 000		
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	-0,01	0,00	0,00	0,00
Wartość księgowa na jedną akcję	0,02	0,02	0,00	0,01

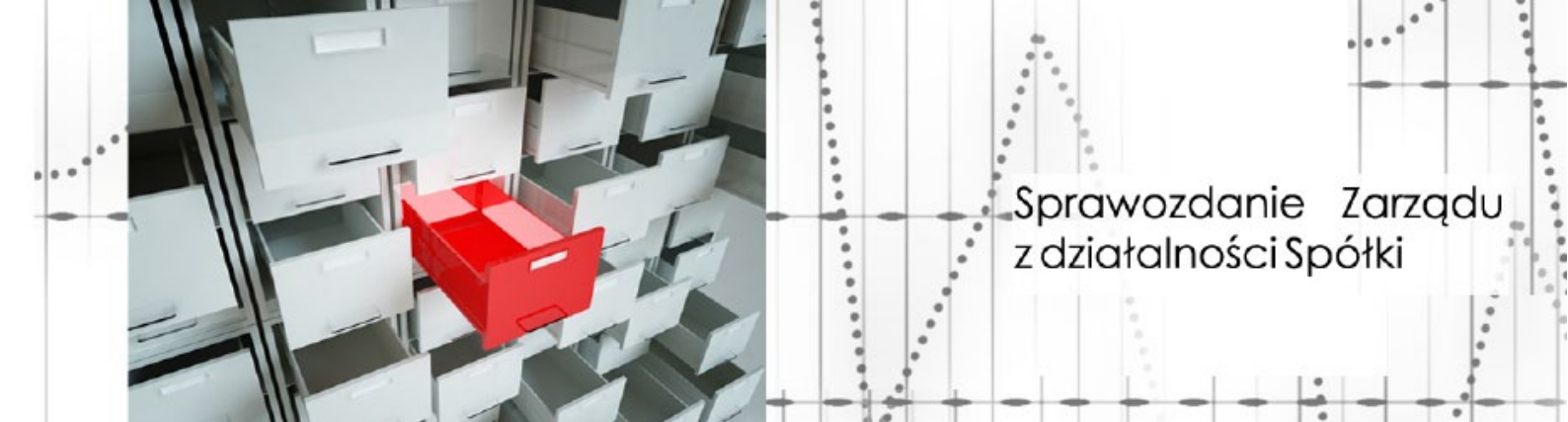
Przeliczenia kursu	2012	2011
Kurs euro na dzień bilansowy	4,0882	4,4168
Średni kurs euro w okresie	4,1736	4,1401

(dane w zł)

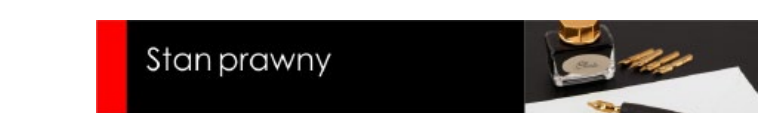


Sprawozdanie
finansowe
Lauren Peso Polska S.A.
za 2012r.

Z uwagi na objętość raportu, sprawozdanie finansowe dołączone jest jako osobny załącznik w pliku:
sprawozdanie_finansowe_2012_Lauren_Peso_Polska_SA.pdf



Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki



Stan prawny

Pełna nazwa podmiotu: Lauren Peso Polska Spółka Akcyjna
Siedziba: ul. Dąbrowskiego 48
41-500 Chorzów
Telefon: 0 801 00 517
Fax: 0 32 445 05 00
e-mail: biuro@laurenpeso.pl
www.laurenpeso.pl
NIP: 627 259 56 31
KRS: 0000347438
REGON: 240551984

Na dzień 31.12.2012 w Zarządzie Spółki zasiadali:

Kamil Kita – Prezes Zarządu
Adrian Tabor – Wiceprezes Zarządu

Na dzień 31.12.2012 w Radzie Nadzorczej Spółki zasiadali:

Marzena Zielińska - Tabor – Przewodniczący Rady Nadzorczej
Piotr Kita – Członek Rady Nadzorczej
Marcin Sprawka – Członek Rady Nadzorczej
Lesław Tabor – Członek Rady Nadzorczej

Z dniem 1 października 2012 roku Pan Marcin Stanowski złożył ze względów osobistych rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Emitenta.

Skład Rady Nadzorczej zostanie uzupełniony na najbliższym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki.



Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu na dzień 31.12.2012 r. kształtowała się następująco:

Lp	A	B,C,D,E	Akcje	% akcji	Głosy	% w głosach
Kamil Kita	20 500 000	4 848 650	25 348 650	38,11%	45 848 650	42,64%
Adrian Tabor	20 500 000	21 100	20 521 100	30,86%	41 021 100	38,16%
Pozostali	0	20 630 250	20 630 250	31,02%	20 630 250	19,19%
Razem	41 000 000	25 500 000	66 500 000	100,00%	107 500 000	100,00%



Działalność Spółki

Celem firmy Lauren Peso Polska S.A. jest tworzenie kompleksowych rozwiązań szkoleniowych i doradczych, skierowanych zarówno do wyższej kadry menedżerskiej, jak i klienta indywidualnego. Duża waga, przywiązywana do modernizacji stosowanych narzędzi coachingowych, pozwala na stałe rozszerzanie oferty i wypracowanie rozwiązań o wysokiej praktycznej skuteczności. Rozległy wachlarz szkoleń obejmuje przede wszystkim kursy menedżerskie, pozwalające rozumieć i kształtować złożone procesy zachodzące we współczesnym środowisku biznesowym. W epoce błyskawicznej komunikacji oraz gwałtownych zmian na rynku wypracowanie przejrzystej koncepcji funkcjonowania firmy

jest głównym zadaniem każdego menedżera. Lauren Peso Polska, dzięki zastosowaniu innowacyjnych strategii szkoleniowych i przemysłanych planów doradczych, jest w stanie odpowiedzieć na tę potrzebę. Ciągła gotowość do zmian oraz doświadczony zespół pomagają w budowie nowoczesnego aparatu szkoleniowego i tworzeniu kreatywnych strategii rozwojowych, dających każdemu klientowi gwarancję, że zawsze będzie miał do czynienia z najbardziej efektywnymi narzędziami metodologicznymi.

Lauren Peso Polska S.A. jest jednym z liderów branży szkoleniowo - doradczej. W swojej ofercie posiada szereg szkoleń prowadzonych przez kadrę wykwalifikowanych trenerów, przygotowywanych dla pracowników wszystkich szczebli. Oferuje także profesjonalnie przygotowane usługi z zakresu doradztwa personalnego oraz organizację imprez integracyjnych.

Szkolenia w ofercie Lauren Peso Polska S.A. :

Zarządzanie



- Coaching
- Delegowanie
- Leadership
- Meeting menedżerski
- Motywowanie
- Podstawy zarządzania
- Skuteczne zarządzanie personelem
- Skuteczny menedżer
- Zarządzanie konfliktem
- Zarządzanie kryzysem
- Zarządzanie przez cele
- Zarządzanie zespołem
- Zarządzanie zespołem rozproszonym
- Zarządzanie zmianą

Zarządzanie produkcją



- Komunikacja interpersonalna dla mistrzów i brygadzystów
- Zarządzanie konfliktem
- Zarządzanie zespołem

Sprzedaż i obsługa Klienta



- Budowanie stałych relacji z klientem
- Cross-selling
- Kasy fiskalne
- Merchandising
- Negocjacje handlowe
- Negocjacje kupieckie
- Negocjacje z sieciami
- NLP w biznesie
- Obrona ceny
- Obsługa reklamacji przez telefon
- Obsługa klienta przez telefon
- Obsługa trudnego klienta
- Pokonywanie zastrzeżeń i obiekcji
- Psychologia sprzedaży
- Szkolenie dla działów windykacji

- Szkolenie dla działów windykacji
- Skuteczna obsługa konsumenta
- Skuteczny agent ubezpieczeniowy
- Techniki sprzedaży
- Telemarketing - sprzedaż przez telefon
- Wywieranie wpływu
- Zaawansowane techniki handlowe
- Zarządzanie sklepem
- Zarządzanie sprzedażą

Umiejętności osobiste



- Asertywność
- Automotywacja
- Autoprezentacja
- Efektywność osobista
- Inteligencja emocjonalna
- Kreatywność i twórcze myślenie
- Umiejętność wywierania wpływu, nauka perswazji
- Psychosemantyka
- Radzenie sobie ze stresem
- Skuteczność w rozwiązywaniu problemów
- Sztuka prezentacji w technice Persuasive Presentation Format
- Wystąpienia publiczne
- Zarządzanie czasem
- Zarządzanie stresem

Komunikacja



- Alchemia skutecznej komunikacji
- Asystentka i sekretarka
- Komunikacja w zespole
- Rozwiązywanie konfliktów
- Teambuilding - budowanie zespołu
- Trening umiejętności komunikacyjnych

Marketing



- Assessment center i development center
- Badania marketingowe i rynkowe
- Budowa pozytywnego wizerunku firmy
- Okresowe oceny pracownicze
- Programy rozwojowe dla pracowników high potential
- Skuteczna rekrutacja i selekcja pracowników
- Trade marketing
- Zarządzanie szkoleniami
- Zarządzanie zasobami ludzkimi

Szkolenia ekonomiczne



- Analiza ekonomiczno - finansowa
- Aspekty prawne i podatkowe umów gospodarczych
- Bankowość hipoteczna
- Instrumenty finansowe dla księgowych

- Matematyka finansowa
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości
- Podatek dochodowy od osób fizycznych
- Podatek dochodowy od osób prawnych dla praktyków
- Podatki VAT i CIT oraz wybrane zagadnienia w oparciu o nowe przepisy
- Wycena - aktywów materialnych, finansowych, zasobów ludzkich
- Zarządzanie ryzykiem
- Zasady sporządzania sprawozdań finansowych

Prawo



- Akademia kadrowca
- Czas pracy i urlopy pracownicze
- Podpis elektroniczny
- Prawo pracy
- Przetargi i zamówienia publiczne
- Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych
- Zatrudnianie pracowników

Szkolenia IT



- Pakiet Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)
- Podpis elektroniczny
- Strony WWW

Zarządzanie systemami



- Pełnomocnik i auditor wewnętrzny systemu zarządzania jakością (ISO 9000)
- „Krok po kroku” - podstawowa wiedza z zakresu wdrażania systemów
- Pełnomocnik i auditor wewnętrzny systemu zarządzania środowiskiem zgodnie z wymogami ISO (ISO 14000)
- HACCP - Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną żywności
- ISO 22000
- Praktyczne podejście do opracowywania, wdrażania i weryfikacji systemu HACCP

Kursy zawodowe



- Obsługa wózków widłowych
- Obsługa suwnic
- Obsługa wciągników i wciągarek
- Obsługa dźwigów
- Obsługa żurawi
- Obsługa podestów ruchomych
- Obsługa podestów ruchomych
- SEP - Uprawnienia energetyczne: elektryczne, gazowe, ciepłe

Doradztwo personalne



- Rekrutacja i selekcja
- Oceny pracownicze
- Opisy stanowisk
- Systemy motywacyjne
- Outplacement
- Badania satysfakcji
- Employer Branding
- Strefa wiedzy

Organizacja wyjazdów integracyjnych



Szkolenia językowe: język angielski, francuski, niemiecki, włoski, hiszpański, rosyjski.

Księgowość w firmie



- Prowadzenie spraw pracowniczych;
- kompleksowa obsługa kadrowo płacowa;
- Analizy aktuarialne;
- wyceny rezerw na świadczenia pracownicze;
- Obsługa finansowo-księgowa projektów finansowanych z funduszy unijnych;
- Audyty wykorzystania funduszy unijnych;
- Doradztwo podatkowe i optymalizacji strategii podatkowych;
- Zakładanie i rejestracja firm.

Doradztwo podatkowe



- Spraw związanych z podatkiem dochodowym: osób fizycznych; osób prawnych.
- Spraw związanych z podatkiem od spadków i darowizn: zwolnień podmiotowych oraz przedmiotowych od podatku; obliczania należności podatkowych.
- Spraw związanych z podatkiem od czynności cywilnoprawnych: obliczanie wysokości należnego podatku; wydawanie opinii prawnych w zakresie obowiązku podatkowego.
- Spraw związanych z podatkami leśnym, rolnym oraz od nieruchomości
- Spraw z zakresu podatków oraz opłat lokalnych
- Postępowań podatkowych: przed organami skarbowymi; przed sądem

Doradztwo gospodarcze



- Spraw związanych z powstaniem oraz ustaniem podmiotów gospodarczych; spraw związanych z zakładaniem działalności gospodarczej; sporządzanie oraz opiniowanie umów; spółek osobowych oraz kapitałowych; zakładanie spółek za granicą, m.in. w Luksemburgu, Czechach, Słowacji, Niemczech; postępowania rejestracyjnego
- Kompleksowej obsługi prawnej podmiotów gospodarczych: dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności; egzekucji zobowiązań; sporządzanie oraz opiniowanie projektów umów z partnerami gospodarczymi; obsługa posiedzeń organów spółek; prowadzenie postępowań rejestracji zmian w spółkach; sporządzanie i opiniowanie regulaminów działalności; sporządzanie oraz opiniowanie statutów spółek; obecność przy zawieraniu umów, w tym poza granicami Polski; wystosowywanie wezwań do zapłaty oraz zawezwań do prób ugodowych; spraw z zakresu zamówień publicznych; spraw z zakresu partnerstwa publiczno-prywatnego; spraw z zakresu prawa transportowego i spedycyjnego; spraw z zakresu prawa energetycznego.
- Spraw sądowych: postępowań gospodarczych i cywilnych; postępowań w sprawach pracowniczych; postępowań mediacyjnych i przed sądem polubownym. Opiniowania oraz sporządzania umów, ogólnych postanowień oraz regulaminów.

Doradztwo prawne



- Prawa cywilnego: rzeczowego, zobowiązań, spadkowego, rodzinnego i opiekuńczego.
- Prawa karnego: obrony w procesie karnym na wszystkich etapach; działania w charakterze pełnomocnika oskarżyciela posiłkowego, oskarżyciela prywatnego oraz pokrzywdzonego, w tym podmiotów gospodarczych; prawa karnego skarbowego; spraw związanych z wydaniem wyroku łącznego; spraw pozakodeksowego prawa karnego oraz

wykroczeń.

- Prawa administracyjnego: postępowań przed organami administracyjnymi; postępowań sądowo- administracyjnych; doradztwa w zakresie prawa administracyjnego.
- Prawa autorskiego, Internetu oraz branży IT: ochrony praw autorskich; dochodzenie roszczeń z nimi związanych; monitorowanie treści zawartych w Internecie pod kątem legalności ich wykorzystywania.
- Prawa ochrony danych osobowych: ochrony podstawowych danych osobowych; ochrony danych wrażliwych.

Sytuacja finansowa Spółki



Przychody netto ze sprzedaży

W roku 2012 Spółka Lauren Peso Polska S.A. zrealizowała przychody netto ze sprzedaży na poziomie 1 247 662,59 PLN. W roku 2011 wyniosły one 2 477 697,44 PLN.

Na zmniejszony przychód w 2012 roku miał wpływ niski przychód w IV kwartale, który dotąd był w branży firmy najkorzystniejszym okresem w roku. Na IV kwartał 2012 roku przypadł gwałtowny spadek realizacji zleceń. Wynika on z opóźnienia realizacji zleceń względem złożonych zamówień. Na poziom przychodu w 2012 roku wpłynęła także zmiana stawki podatku VAT na usługi szkoleniowe ze zwolnionej na 23-procentową, która obniżyła marżowość a co tym idzie przychód firmy.

Zysk strata netto

Strata netto w 2012 roku osiągnęła poziom – 437 186,84 PLN, zaś w roku 2011 był to poziom – 89 523,21 PLN.

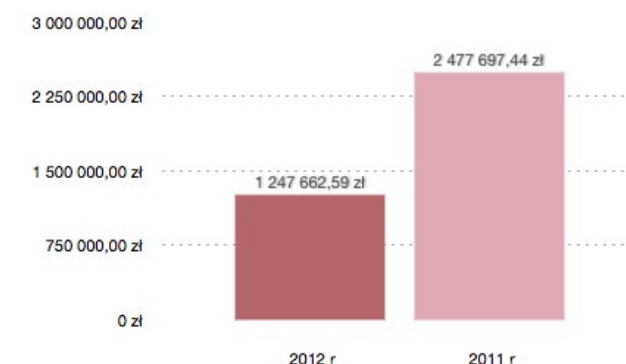
Na wysoką stratę bilansową netto znaczący wpływ miała wycena aktywów spółek zależnych, w szczególności spółki Your Image S.A. a także niski przychód Lauren Peso Polska S.A. w 2012 roku. Na stratę miała wpływ również amortyzacja programów szkoleniowych stanowiących know-how firmy, która nie występowała w roku 2011.

Kapitał własny

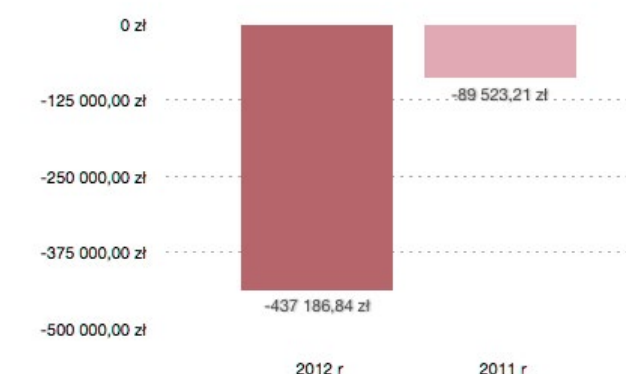
Kapitał własny w dniu 31.12.2012 wynosił 1 038 539,16 PLN zaś na koniec 2011 roku wynosił 1 475 726 PLN.

Poziom kapitału zmalał w porównaniu do roku 2011 ze względu na wykazaną w bilansie stratę.

Przychody netto ze sprzedaży



Zysk / strata netto



Kapitał własny



Aktywa

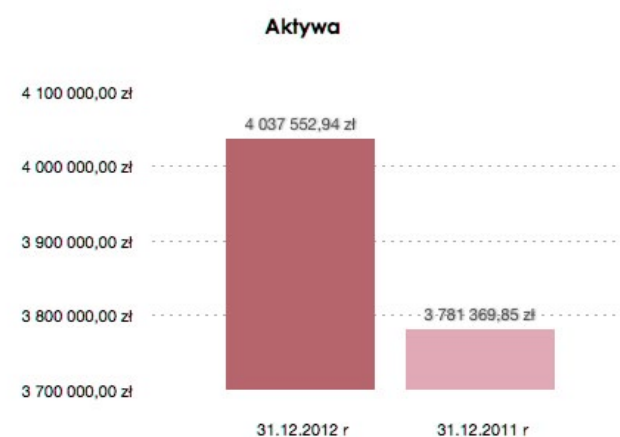
Aktywa na koniec roku 2012 wyniosły 4 037 552,94 PLN, na koniec poprzedniego roku wynosiły 3 781 369,85 PLN.

Poziom aktywów wzrósł, ze względu na fakt, iż spółka Lauren Peso Polska S.A. zainwestowała spółki KnowBOX S.A. oraz Norton Kancelarie Finansowe Sp. z o.o.

Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne

Środki pieniężne oraz inne aktywa pieniężne wzrosły z 524 283,43 PLN w 2011 roku do 630 159,88 PLN w roku 2012.

Poziom środków pieniężnych i innych aktywów wzrósł z powodu realizacji projektów firmy oraz skrócenia terminów płatności u kontrahentów.



Spółka Lauren Peso Polska S.A. nie publikowała prognoz na rok 2013 i następne

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Uregulowania prawne nie są w Polsce stabilne - ulegają częstym zmianom. Przepisy dotyczące prowadzenia przez Emitenta działalności gospodarczej, które są często nowelizowane to, przede wszystkim: Kodeks spółek handlowych, Ustawa o rachunkowości oraz Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych. Istnieją przypadki, że wymienione ustawy nie posiadają jednoznacznej interpretacji, z czego wynika dodatkowe ryzyko negatywnego wpływu na działalność i plany rozwojowe Emitenta w momencie odmiennej interpretacji wybranych przepisów przez Emitenta i organy podatkowe. Konieczność poniesienia nieplanowanych wydatków powoduje ryzyko istotnego wpływu na działalność Emitenta, jego sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Ryzyko związane z powiązaniami pomiędzy członkami organów spółki

Emitent wskazuje, że członkowie Rady Nadzorczej: pan Piotr Kita jest ojcem Prezesa Zarządu, pani Marzena Zielińska-Tabor jest żoną Wiceprezesa Zarządu, zaś pan Lesław Tabor jest ojcem Wiceprezesa Zarządu. Z uwagi na powyższe, Emitent wskazuje potencjalne ryzyko związane z brakiem niezależności wyżej wskazanych osób, co może mieć potencjalny wpływ na podejmowane decyzje przez Radę Nadzorczą, a zatem działalność Spółki.

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce i koniunkturą w branży usług szkoleniowych

Na sytuację finansową Emitenta istotny wpływ mają czynniki makroekonomiczne, w szczególności poziom produktu krajowego brutto, poziom bezrobocia oraz poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce. Zuważając, iż działalność Emitenta związana jest ze świadczeniem usług szkoleniowych na rzecz przedsiębiorstw, istnieje ryzyko, że w przypadku pogorszenia koniunktury w

sektorze przedsiębiorstw może dojść do pogorszenia sytuacji finansowej Emitenta. W ocenie Emitent prawdopodobieństwo realizacji tego ryzyka w ciągu najbliższych lat jest relatywnie niewielkie. Do czynników wpływających na obniżenie prawdopodobieństwa wystąpienia tego ryzyka można zaliczyć: wykazywaną przez Emitenta dynamikę przychodów i zysków w latach 2007-2010 oraz oczekiwaną poprawę koniunktury gospodarczej w Polsce.

Wzrost gospodarczy powinien przekładać się na wielkość środków przeznaczanych na różne formy doksztalcania i zdobywania dodatkowych kwalifikacji, jednak w przypadku pogorszenia sytuacji makroekonomicznej istnieje ryzyko obniżenia przychodów, zysku i pogorszenia sytuacji finansowej Emitenta.

Ryzyko związane z działalnością konkurencji

Istotnym czynnikiem ryzyka na jakie narażony jest Emitent jest walka konkurencyjna oraz nasilenie się walki konkurencyjnej w przypadku zmian w sytuacji branży, w szczególności zmian poziomu krajowego popytu na usługi szkoleniowe. Z uwagi na niskie bariery wejścia oraz znaczne rozdrobnienie rynku konkurentami Spółki są podmioty dysponujące większym kapitałem, zasięgiem usług i potencjałem marketingowym oraz w wymiarze lokalnym mniejsze, specjalistyczne przedsiębiorstwa.

Nasilenie walki konkurencyjnej pomiędzy podmiotami z branży może skutkować obniżaniem przychodów ze sprzedaży, obniżeniem realizowanej marży lub koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów w celu wypracowania nowych przewag konkurencyjnych.

Ryzyko związane ze zmiennością wyników finansowych w czasie

Działalność spółki opiera się na oferowaniu szkoleń, kursów, warsztatów i innych programów treningowych osobom fizycznym i prawnym. Wyniki finansowe zależą zatem od zdolności Spółki do pozyskania kontraktów oraz zapisów na szkolenia przez odpowiednią ilość podmiotów. Nie ma pewności, że wyniki uzyskiwane w przeszłości znajdują odzwierciedlenie w dającej się przewidzieć

przyszłości. Działalność Spółki w długim terminie zależeć będzie od zdolności do zaspokojenia potrzeb szkoleniowych odbiorców, powiększania bazy klientów oraz utrzymania odpowiedniej jakości oferowanych usług, nie można zagwarantować, że Zarząd Spółki zdoła zrealizować założone cele w wymienionym zakresie.

Ryzyko związane z rozwojem rynku usług szkoleniowych

Mimo, że w opinii Zarządu rynek usług szkoleniowych będzie charakteryzował się dodatnią dynamiką rozwoju, nie można mieć pewności, co do ponoszonych w przyszłości kosztów marketingu, reklamy i promocji usług Emitenta. Istnieje niewielkie ryzyko, że zbyt małe zainteresowanie ofertą może negatywnie przełożyć się na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko skali działania

W przedstawionej strategii rozwoju Emitent zakłada istotny wzrost skali prowadzonej działalności. Będzie to wymagało przeprowadzenia zmian w strukturze organizacyjnej Spółki oraz delegowania uprawnień menadżerskich pozostających obecnie na szczeblu Zarządu Spółki. Istotny wzrost skali prowadzonej działalności może doprowadzić do okresowych trudności w zarządzaniu operacyjnym i strategicznym Spółką, co może mieć negatywny wpływ na zdolność do realizacji celów strategicznych oraz sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane ze współpracą z kadrami trenerską

Działalność Emitenta oraz perspektywy jego rozwoju są w istotnym stopniu zależne od wiedzy i doświadczenia wysoko wykwalifikowanej kadry trenerów, co jest cechą charakterystyczną przedsiębiorstw działających na rynku usług szkoleniowych. Charakter pracy trenera (specyfika pracy łączy z koniecznością posiadania wiedzy praktycznej z określonych dziedzin, charyzmy, umiejętności prezentacji, innych zdolności i cech charakteru) stwarza dla Emitenta trudność w pozyskiwaniu kadry specjalistów. Zakończenie współpracy przez doświadczonych trenerów może mieć negatywny wpływ na potencjał Emitenta w zakresie świadczenia usług oraz realizacji podpisanych

wcześniej kontraktów, co w konsekwencji może zostać negatywnie odzwierciedlone w wynikach finansowych. Istnieje również ryzyko rozpoczęcia działalności konkurencyjnej w stosunku do Emitenta przez trenerów, którzy zakończą współpracę, a także ryzyko utraty na ich rzecz kluczowych klientów. Emitent ogranicza wymienione ryzyko poprzez oferowanie konkurencyjnych warunków finansowych oraz budowę więzi pomiędzy Spółką a kadrami trenerską.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników

Działalność Spółki opiera się w znacznym stopniu na kluczowych pracownikach oraz ich zdolności do prowadzenia działalności operacyjnej, pozyskiwania klientów oraz realizacji bieżących projektów. Zwiększony popyt na rynku pracy oraz działania ze strony konkurencji mogą doprowadzić do utraty kluczowych pracowników. Ochrona kluczowych pracowników jest jednym z priorytetów spółki. Ryzyko ich utraty jest ograniczane poprzez oferowanie konkurencyjnych warunków zatrudnienia, odpowiednio elastyczny system płacowy związany ze strategią spółki, systematyczne szkolenia podnoszące kwalifikacje pracowników, utrzymywanie kultury organizacyjnej umożliwiającej budowanie więzi pomiędzy personelem a spółką.

Ryzyko związane z utratą kluczowych klientów

Działalność Emitenta jest silnie uzależniona od reputacji, jaką posiada na rynku oraz relacji z głównymi klientami. W przypadku braku satysfakcji klienta z oferowanych usług, Emitent może być negatywnie postrzegany na rynku, a w związku z tym mogą pojawić się trudności w pozyskiwaniu nowych kontraktów. Spółka stara się minimalizować powyższe ryzyko poprzez świadczenie usług wysokiej jakości dostosowanych do bieżących potrzeb klientów oraz budowę relacji biznesowych umożliwiających długookresową współpracę.

Ryzyko związane ze wzrostem kosztów pracowniczych

Usługowa specyfika działalności Spółki determinuje strukturę kosztów Emitenta,

w której dominującą pozycję stanowią koszty związane z wynagrodzeniami pracowników. Obserwowany wzrost wartości wynagrodzeń w Polsce w ostatnich latach negatywnie wpływa na rentowność Emitenta. Kontynuacja obserwowanego trendu wzrostu wysokości wynagrodzeń trenerów oraz pozostałych pracowników Emitenta, przy braku jednoczesnego wzrostu cen, ilości i wartości realizowanych kontraktów szkoleniowych, może negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

Ryzyko związane z płynnością obrotu oraz przyszłym kursem akcji.

Na zachowania inwestorów mają wpływ rozmaite czynniki, także niezwiązane bezpośrednio z sytuacją finansową Emitenta, takie jak sytuacja na rynkach światowych oraz sytuacja makroekonomiczna Polski. Płynność akcji, a także kurs instrumentów finansowych notowanych na NewConnect zależy od ilości oraz wielkości zleceń kupna/sprzedaży składanych przez inwestorów. Ponieważ Emitent nie jest w stanie przewidzieć poziomu podaży i popytu emitowanych przez siebie instrumentów finansowych, dlatego nie ma pewności, że osoba posiadająca wprowadzone do Alternatywnego Systemu Obrotu Akcje będzie mogła je zbyć w dowolnym terminie i po satysfakcjonującej cenie.

Ryzyko zawieszenia notowań akcji Emitenta na rynku NewConnect.

GPW może zawiesić obrót instrumentami finansowymi Emitenta na okres do trzech miesięcy w przypadku gdy:

- a) Emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie,
- b) wymaga tego bezpieczeństwo i interes uczestników obrotu, lub
- c) na wniosek Emitenta.

Ponadto zgodnie z § 16 Regulaminu ASO, jeżeli Emitent nie wykonuje obowiązków określonych w Rozdziale V Regulaminu ASO, do których należą m.in.: • obowiązek przestrzegania zasad i przepisów obowiązujących w systemie (par. 14 Regulaminu ASO), • obowiązek niezwłocznego informowania GPW o planach związanych z emitowaniem instrumentów finansowych (§ 15 Regulaminu ASO) • obowiązki informacyjne

(§ 17 Regulaminu ASO), wówczas GPW może:
a) upomnieć Emitenta, a informację o upomnieniu opublikować na swojej stronie internetowej,
b) zawiesić obrót instrumentami finansowymi Emitenta w alternatywnym systemie.

Ryzyko wykluczenia akcji Emitenta z obrotu na rynku NewConnect.

Organizator Alternatywnego Systemu może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu: a) na wniosek emitenta, z zastrzeżeniem możliwości uzależnienia decyzji w tym zakresie od spełnienia przez emitenta dodatkowych warunków, b) jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu, c) skutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania, d) skutek otwarcia likwidacji emitenta.

Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza instrumenty finansowe z obrotu w alternatywnym systemie:

- w przypadkach określonych przepisami prawa,
- jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona,
- w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów
- po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości emitenta, obejmującej likwidację jego majątku, lub postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie tej upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania.

Przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu GPW może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi. Ponadto - zgodnie z § 16 Regulaminu ASO - jeżeli Emitent nie wykonuje obowiązków określonych w Rozdziale V Regulaminu ASO, do których należą m.in. obowiązek przestrzegania zasad i przepisów obowiązujących w systemie obowiązek niezwłocznego informowania GPW o planach związanych z emitowaniem instrumentów finansowych (§ 15 Regulaminu ASO) oraz obowiązki informacyjne (§ 17 Regulaminu ASO), wówczas GPW może wykluczyć instrumenty finansowe Emitenta z obrotu w alternatywnym systemie.

Ryzyko nałożenia na Emitenta kar administracyjnych przez KNF w przypadku niedopełnienia wymaganych prawem obowiązków.

Spółki notowane na rynku NewConnect są spółkami publicznymi w rozumieniu Ustawy o Obrocie. W związku z powyższym, KNF posiada kompetencję do nakładania na emitentów kar administracyjnych za niewykonywanie obowiązków wynikających z Ustawy o Ofercie (rozdz. 7 Art. 96) lub Ustawy o Obrocie (Dział VIII art. 165-167 oraz 171-176).

Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami

Zgodnie z § 11 Regulaminu NewConnect Organizator ASO może zawiesić obrót instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 3 miesiące:

- na wniosek emitenta,
- jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- jeżeli emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie.

W przypadkach określonych przepisami prawa Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu zawiesza obrót instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż miesiąc.

Zgodnie z § 17c Regulaminu NewConnect, jeżeli emitent nie przestrzega zasad lub przepisów obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu lub nie wykonuje lub nienależyćie wykonuje obowiązki określone w rozdziale V Regulaminu NewConnect, w szczególności obowiązki określone w § 15a, § 15b, § 17 - 17b, Organizator Alternatywnego Systemu może, w zależności od stopnia i zakresu powstałego naruszenia lub uchybienia:

- upomnieć emitenta,
- nałożyć na emitenta karę pieniężną w wysokości do 20.000 zł,
- zawiesić obrót instrumentami finansowymi emitenta w alternatywnym systemie,
- wykluczyć instrumenty finansowe emitenta z obrotu w alternatywnym systemie.

Obowiązki, o których mowa w przytoczonym przepisie to w szczególności obowiązki informacyjne. Do terminu zawieszenia, o którym mowa w ust. 1 pkt 3), nie stosuje się postanowienia § 11 ust. 1 (instrumenty finansowe mogą zostać zawieszone na okres dłuższy niż 3 miesiące).

Stosownie do art. 78 ust. 3 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, w przypadku gdy

obróć określonymi instrumentami finansowymi jest dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwa obrotu dokonywanego w tym alternatywnym systemie obrotu, lub naruszenia interesów inwestorów, Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu, na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego, zawiesza obrót tymi instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż miesiąc. Obecnie nie ma podstaw do przypuszczeń, że taka sytuacja może zdarzyć się w przyszłości w odniesieniu do Emitenta, a ryzyko to dotyczy wszystkich instrumentów finansowych notowanych na NewConnect.

Ryzyko związane z wykluczeniem z obrotu na NewConnect

Zgodnie z § 12 Regulaminu NewConnect Organizator ASO może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu:

- na wniosek emitenta, z zastrzeżeniem możliwości uzależnienia decyzji w tym zakresie od spełnienia przez emitenta dodatkowych warunków,
 - jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
 - skutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania,
 - skutek otwarcia likwidacji emitenta.
- Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza instrumenty finansowe z obrotu w alternatywnym systemie:

- w przypadkach określonych przepisami prawa,
- jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona,
- w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów,
- po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości emitenta, obejmującej likwidację jego majątku, lub postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie tej upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania.

Przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi.

Zgodnie z § 17c Regulaminu NewConnect, jeżeli emitent nie przestrzega zasad lub przepisów obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu lub nie wykonuje lub nienależyćie wykonuje obowiązki określone w rozdziale V Regulaminu NewConnect, w szczególności obowiązki określone w § 15a, § 15b, § 17 - 17b, Organizator Alternatywnego Systemu może, w zależności od stopnia i zakresu powstałego naruszenia lub uchybienia:

- upomnieć emitenta,
- nałożyć na emitenta karę pieniężną w wysokości do 50.000 zł,
- zawiesić obrót instrumentami finansowymi emitenta w alternatywnym systemie,
- wykluczyć instrumenty finansowe emitenta z obrotu w alternatywnym systemie.

Obowiązki, o których mowa w przytoczonym przepisie to w szczególności obowiązki informacyjne. Do terminu zawieszenia, o którym mowa w ust. 1 pkt 3), nie stosuje się postanowienia § 11 ust. 1 (instrumenty finansowe mogą zostać zawieszone na okres dłuższy niż 3 miesiące).

Stosownie do art. 78 ust. 2 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, w przypadku gdy wymaga tego bezpieczeństwo obrotu w alternatywnym systemie obrotu lub jest zagrożony interes inwestorów, Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu, na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego, wstrzymuje wprowadzenie instrumentów finansowych do obrotu w tym alternatywnym systemie obrotu lub wstrzymuje rozpoczęcie obrotu wskazanymi instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 10 dni.

Z kolei ust. 4 wyżej wymienionego artykułu, stanowi, że w przypadku gdy obrót danymi instrumentami finansowymi zagraża współzależności prawidłowemu funkcjonowaniu alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwu obrotu dokonywanemu w tym alternatywnym systemie obrotu, lub powoduje naruszenie interesów inwestorów, Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu, na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego wyklucza obrót tymi instrumentami finansowymi.

Obecnie nie ma podstaw do przypuszczeń, że taka sytuacja może zdarzyć się w przyszłości w odniesieniu do Emitenta, a ryzyko to dotyczy wszystkich akcji notowanych na NewConnect.

Plan rozwoju spółki Lauren Peso Polska S.A. na najbliższy czas zakłada systematyczną reorganizację działu handlowego firmy poprzez zmniejszenie działu sprzedaży w Centrali i znaczne wzmocnienie sieci franczyzowej. Firma planuje skierować ofertę wstąpienia do sieci franczyzowej pręźnie działającym firmom szkoleniowym działającym na rynkach lokalnych.

W najbliższych miesiącach planowane jest także znaczne zintensyfikowanie działań zmierzających do pozyskania środków unijnych na projekty szkoleniowe istotne społecznie. Kolejne wnioski o dofinansowanie przygotowywane są przez specjalistów firmy Lauren Peso Polska.

W planach Zarządu Lauren Peso Polska na najbliższe miesiące jest również częściowa sprzedaż aktywów spółek zależnych. Chęć stałego wzrostu poziomu usług firmy jest źródłem decyzji Zarządu o planach inwestycji w nowe technologie szkoleniowe takie jak: internetowe platformy ocen pracowniczych i interaktywne systemy szkoleń.

Jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej. Stan na dzień 31 grudnia 2012.

Lauren Peso Polska S.A. tworzy Grupę Kapitałową Lauren Peso, w której skład wchodzi następujące spółki:

Focus Contact Center S.A.
KnowBOX S.A.
Your Image S.A.
Norton Kancelarie Finansowe Sp. z o.o.

Przyczyny niesporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Zarząd Lauren Peso Polska S.A. podjął decyzję o niekonsolidowaniu wyników spółek ze względu na potraktowanie ich jako inwestycji krótkoterminowych.

Składane wnioski o dofinansowanie w 2012r

Tytuł projektu	Działanie	Data złożenia	Instytut Pośredn.	Numer w KSI	Kwota	Rezultat
Nauczyciel mentorem zdolnego ucznia	9.4	29.05.2012	Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego	POKL.09.04.00-06-024/12	255 064,00 PLN	Nie uzyskał dofinansowania
Re-START – aktywizacja społeczno-zawodowa kobiet z gminy Dubiecko i Fredropol	7.2.1	27.07.2012	WUP w Rzeszowie	WND-POKL.07.02.01-18-077/12	876 015,92 PLN	Nie uzyskał dofinansowania (za mało punktów); 30.10.2012
Multimedia nie strasze nauczycieli	9.4	21.08.2012	Mazowiecka Jednostka Wdrażania Programów Unijnych	POKL.09.04.00-14-078/12	294 528,90 PLN	Pozytywnie oceniony; z powodu braku środków finans. nie przyjęty do dofinansowania; 10.12.2012
Pracownik z certyfikatem!	9.6.2	21.08.2012	Mazowiecka Jednostka Wdrażania Programów Unijnych	POKL.09.06.02-14-096/12	604 630,44 PLN	Wstrzymane oceny merytoryczne
Eko-trendy	8.1.2	22.08.2012	Wojewódzkim Urzędzie Pracy w Białymstoku	Nr kancelaryjny: KL/8.1.2/54/12	582 607,86 PLN	Niepoprawny pod względem formalnym (nie spełnia kryterium dostępu)
Nowoczesne kadry subregionu ostrołęcko-siedleckiego	8.1.1	22.08.2012	Mazowiecka Jednostka Wdrażania Programów Unijnych	POKL.08.01.01-14-067/12	366 885,00 PLN	Przekazany do oceny merytorycznej
Zielony sektor MMŚP	8.1.1	22.08.2012	Mazowiecka Jednostka Wdrażania Programów Unijnych	POKL.08.01.01-14-066/12	681 069,60 PLN	Przekazany do oceny merytorycznej
Siła kwalifikacji!	8.1.1	31.08.2012	Wojewódzki Urząd Pracy w Rzeszowie	WND-POKL.08.01.01-18-307/12	637 825,30 PLN	Nie uzyskał dofinansowania (za mało punktów); 28.01.2013
Technologiczny rozwój podkarpackich MMP	8.1.1	31.08.2012	Wojewódzki Urząd Pracy w Rzeszowie	WND-POKL.08.01.01-18-321/12	339 078,50 PLN	Nie uzyskał dofinansowania (za mało punktów); 29.01.2013
Budujemy Nowoczesne Kadry MSP	8.1.1	07.09.2012	WUP w Opolu	POKL.08.01.01-16-169/12	332 295, 86 PLN	Wnieiony protest rozpatrzony pozytywnie – 25.02.2013
Horyzonty rozwoju dla mieszkańców powiatu lubelskiego i łęczyńskiego	7.2.1	17.10.2012	WUP w Lublinie	POKL.07.02.01-06-062/12.	1 329 581, 78 PLN	Nie uzyskał dofinansowania (za mało punktów); 18.12.2012
Powrót do aktywności	7.4	25.10.2012	WUP w Lublinie	POKL.07.04.00-06-035/12	1 017 177, 20 PLN	Nie uzyskał dofinansowania (za mało punktów); 27.12.2012
HR dla najmniejszych	2.1.1	09.11.2012	PARP	WND-POKL.02.01.01-00-441/12	600 680, 54 PLN	Nie uzyskał dofinansowania (nie spełnia ogólnego kryterium horyz. w zakresie zgodności z zasadami dot. pomocy publicznej; za mało punktów)04.03.2013
Inwestycja w kadry mikroprzedsiębiorstw	8.1.1	31.12.2012	Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego	POKL.08.01.01-06-612/12	498 285,88 PLN	Rozpatrzony pozytywnie; 14.03.2013
Przełam bariery językowe	9.6.2	26.10.2012	Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego	POKL.09.06.02-06-105/12	617 668, 36 PLN	Rozpatrzony pozytywnie; 28.01.2013
Dolnośląskie HoReCa coraz lepsze!	8.1.1	16.03.2012	Dolnośląski WUP oddział we Wrocławiu	UDA-POKL.08.01.01-02-042/12-00	1 600 887,38 PLN	Dofinansowanie Umowa podpisana 15.02.2013



6 marca 2012 podpisana została umowa franczyzowa na otwarcie kolejnego oddziału Spółki Lauren Peso Polska w Lublinie. Nowa jednostka powstała w miejsce wcześniej istniejącego oddziału franczyzowego..

3 lipca 2012 roku Zarząd Lauren Peso Polska S.A. podpisał umowę na otwarcie oddziału franczyzowego Spółki w Gliwicach.

I System franczyzowy Lauren Peso Polska S.A. został uruchomiony w maju 2009 roku. Celem planu jest zbliżenie usług firmy do klientów w całej Polsce.

W 2012 roku Zarząd Lauren Peso Polska S.A. podjął ważną decyzję o rozszerzeniu planu budowy sieci franczyzowej o sprzedaż placówek minifrancyzowych. Istniejące dotychczas oddziały franczyzowe staną się placówkami masterfrancyzowymi z możliwością udzielania sublicencji poprzez sprzedaż w województwach, na terenie których dotychczas operowały. Dotychczas otwarto 13 oddziałów franczyzowych firmy. W: Bydgoszczy, Kielcach, Krakowie, Lublinie, Łodzi, Olsztynie, Opolu, Poznaniu, Rzeszowie, Tychach, Warszawie, Wrocławiu i Zielonej Górze.

19 stycznia 2012 r. podpisana została umowa na otwarcie placówki minifrancyzowej, której zadaniem będzie wspieranie oddziału franczyzowego firmy we Wrocławiu. Wartość podpisanej umowy to 10 000 zł netto.



Dla zespołu firmy Lauren Peso Polska S.A. ważną rolę w rozwoju spółki stanowi wymiana doświadczeń, możliwość zaprezentowania działalności firmy Lauren Peso Polska S.A. a przede wszystkim stały kontakt z inwestorami i klientami Spółki. Przedstawiciele firmy starają się jak najczęściej uczestniczyć w wydarzeniach i konferencjach mogących wpłynąć na pozytywne zmiany w Lauren Peso Polska S.A.

W 2012 roku przedstawiciele firmy Lauren Peso Polska S.A. wzięli udział w następujących wydarzeniach:

Reprezentanci Spółki brali udział w obradach IV Europejskiego Kongresu Gospodarczego, którym miały miejsce w dniach 14-16 maja br. w Katowicach. Kongres, gromadzący polityków, samorządowców oraz przedsiębiorców jest jedną z największych imprez gospodarczych w tej części Europy. W jego trakcie poruszane są tematy związane z rozwojem gospodarki, nowymi technologiami oraz innowacjami biznesowymi.

W dniach 1-3 czerwca 2012 roku przedstawiciele Spółki Lauren Peso Polska S.A. wzięli udział w dorocznej imprezie inwestorskiej organizowanej przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych. W Zakopanem w Hotelu Mercure odbyła się szesnasta edycja konferencji Wall Street.



Zarząd Lauren Peso Polska S.A. informuje, że w dniu 31.12.2012 roku uplasowana została emisja obligacji serii A spółki Lauren Peso Polska S.A.

Celem emisji obligacji jest poprawienie płynności spółki.

Rodzaj emitowanych obligacji: imienne, z kuponem odsetkowym, o stałym oprocentowaniu.

Wielkość emisji uplasowanej: 250 000 zł. Termin wykupu obligacji: 30.09.2014 r. Obligacje nie są obligacjami zamiennymi na akcje ani obligacjami z prawem pierwszeństwa.

Emitent wskazuje, że wartość emitowanych obligacji przekracza 10% kapitałów własnych Spółki.



Lauren Peso Polska S.A. systematycznie dywersyfikuje posiadany majątek poprzez inwestycje kapitałowe w nowe podmioty. Spółka ma szeroko zakrojone plany rozwoju, które stale urzeczywistnia, otwierając przed sobą nowe obszary działalności.

Budowa i rozszerzanie portfela Lauren Peso Polska jest urzeczywistnieniem planu tworzenia zespołu profesjonalnych podmiotów ściśle specjalizujących się w określonych dziedzinach. Jednocześnie świadomie umacniany jest główny zakres działalności jakim są szkolenia oraz doradztwo w spółce macierzystej Lauren Peso Polska S.A.

Wśród inwestycji Lauren Peso Polska znajdują się następujące podmioty:



Your Image prezentuje kompleksowe podejście do tematu public relations i reklamy. Firma nie ogranicza się do pojedynczych działań uznając, że tylko ich połączenie może przynieść oczekiwane rezultaty. Oferuje całkowitą obsługę promocyjną w zależności od potrzeb i zakładanych celów Klienta.

Lauren Peso Polska S.A. objęła 1 825 200 akcji na okaziciela serii A, o wartości nominalnej 0,10 zł każda, o łącznej wartości nominalnej 182 520 zł, które stanowią 67,6% udziałów w nowozawiazanej spółce.

W 2012 roku nastąpił dalszy rozwój spółki zależnej zajmującej się kompleksową obsługą internetowego PR.

7 marca 2012 Spółka Your Image otrzymała z Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości decyzję o uzyskaniu pozytywnej oceny formalnej wniosku o dofinansowanie projektu nr WND-POIG.03.03.03-00-126/11 („Przygotowanie firmy YOUR IMAGE S.A. do pozyskania inwestorów zewnętrznych o charakterze udziałowym, poprzez zakup usług doradczych”). Tym samym wniosek został przekazany do oceny merytorycznej. Decyzja PARP stanowi kolejny krok do wprowadzenia spółki zależnej Your Image S.A. do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect

18 marca 2012 w Krajowym Rejestrze Sądowym zarejestrowane zostały akcje nowej emisji spółki zależnej Your Image S.A. Tym samym kapitał zakładowy Your Image S.A. wzrósł z 270 000,00 zł do 417 000,00 zł. Podniesienie kapitału zakładowego oraz rejestracja akcji w KRS stanowią kolejny krok do upublicznienia akcji Your Image S.A. w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

Dnia 20.06.2012 roku spółka Your Image S.A. zadebiutowała na rynku NewConnect.

Kurs akcji Your Image S.A., wzrósł o 23 % podczas pierwszego dnia notowań do 0,80 PLN. W dniu debiutu do obrotu wprowadzonych zostało 604.800 akcji serii B, 700.000 akcji serii C i 770.000 akcji serii D.

Cele emisyjne Spółki zakładają stworzenie i organizację działu handlowego Spółki w Centrali oraz Centrum Operacyjnym mieszczącym się na Śląsku, opracowanie i promocję systemu franczyzowego firmy oraz intensywnej kampanii promocyjnej.

Spółka Your Image S.A. systematycznie rozwija się, inwestując w poszerzenie działu handlowego firmy, aktywną promocję systemu franczyzowego oraz stworzenie nowoczesnej i profesjonalnej strony internetowej wspierającej sprzedaż usług firmy.

Focus Contact Center S.A.

www.focuscc.pl



Focus Contact Center jest nową marką na polskim rynku BPO. Dzięki doświadczeniu jej założycieli, ich zaangażowaniu i doskonałemu przygotowaniu merytorycznemu, powstało profesjonalne call center, wyspecjalizowane w kompleksowym wykonywaniu usług telemarketingowych.

Spółka Lauren Peso Polska S.A. objęła 100 000 akcji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Objęte przez Lauren Peo Polska S.A. akcje stanowią 10 % wszystkich akcji nowozawiazanej spółki.

Spółka Focus Contact Center rok 2012 poświęciła na pozyskiwanie nowych klientów. Sukcesy w tym zakresie zmobilizowały Zarząd Spółki do rozpoczęcia wstępnych przygotowań do wejścia na

alternatywny rynek Giełdy Papierów Wartościowych.

okaziciela serii A o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Objęte przez Lauren Peo Polska S.A. akcje stanowią 10 % wszystkich akcji nowozawiazanej spółki. Spółka Focus Contact Center pierwszą połowę roku 2012 poświęciła na pozyskiwanie nowych klientów. Sukcesy w tym zakresie zmobilizowały Zarząd Spółki do rozpoczęcia wstępnych przygotowań do wejścia na alternatywny rynek Giełdy Papierów Wartościowych.

KnowBOX S.A.

www.knowbox.pl



01.02.2012 roku została zawiązana spółka KnowBox S.A. z siedzibą w Warszawie. Nowo powstała spółka KnowBox S.A. będzie zajmowała się dystrybucją oraz organizacją usług szkoleniowych w ramach nowatorskiego systemu KnowBOXTM. Zawiązanie nowej spółki stanowi realizację strategii rozwoju oraz budowy i systematycznego rozszerzania grupy Lauren Peso.

Zaletą szkoleń otwartych KnowBOX jest ich dostępność. Może w nich uczestniczyć każdy, kto stawia na osobisty rozwój. Małe grupy zapewniają atmosferę sprzyjającą komunikacji i współpracy. Nieustannie dokonujemy selekcji tematów oraz wzbogacamy nasz katalog szkoleń. Tworząc szkolenia KnowBOX chcieliśmy stworzyć produkt innowacyjny, inny niż wszystkie. Spółka Lauren Peso Polska objęła 1 000 000 akcji na okaziciela serii A, o wartości nominalnej po 0,10 zł każda, o łącznej wartości 100 000 zł, które stanowią 100 % udziałów i głosów w nowozawiazanej spółce.

W 2012 roku miały miejsce działania i inwestycje mające na celu stworzenie zaawansowanego portalu o cechach platformy e-commerce a także działania

i inwestycje wpływające na zwiększenie konkurencyjności firmy KnowBOX. Rozszerzono o kolejne tematy szkoleń ofertę firmy, wzmacniany jest dział handlowy oraz dział marketingu firmy. Spółka przygotowuje się do debiutu na rynku NewConnect.

Norton Kancelarie Finansowe Sp z o.o.

www.nortonfinanse.pl



W lecie 2012 roku Zarząd Lauren Peso Polska S.A. poinformował o uruchomieniu w ramach Spółki nowej marki - Norton Kancelarie Finansowe. Pod nową marką Spółka miała prowadzić działalność związaną z dopasowywaniem usług finansowych do preferencji klienta detalicznego oraz biznesowego. Wprowadzenie nowej marki na rynek stanowiło realizację planów Spółki, dotyczących rozszerzenia działalności na obszar doradztwa finansowego.

Zgodnie z przewidywaniami, w dniu 31.10.2012 została zarejestrowana spółka Norton Kancelarie Finansowe Sp. z o.o.

Lauren Peso Polska S.A. objęła w niej 23 % udziałów. Nowo powstała spółka Norton Kancelarie Finansowe oferuje klientom kompleksową obsługę w zakresie doradztwa i obsługi finansowej.

Uruchomienie spółki Norton Kancelarie Finansowe to gest w stronę klientów Lauren Peso Polska S.A. poszukujących kompleksowych rozwiązań.

Firma świadczy kompleksowe usługi z zakresu doradztwa finansowego. Ponadto zajmuje się również doradztwem inwestycyjnym, korzystając z dotychczasowego doświadczenia Lauren Peso Polska S.A. i powiązanych z nią kapitałowo spółek.

Norton Kancelarie Finansowe świadczą

także usługi typu concierge – dobór ściśle wyselekcjonowanych usług finansowych oraz doradztwo inwestycyjne. Docelowo swym zasięgiem Norton ma obejmować cały kraj, łącząc w sobie ideę skutecznej i stałej opieki nad klientem z możliwościami jakie daje system franczyzowy. Dla partnerów przewidziano możliwość zakupu licencji masterfranczyzowej – z wyłącznością na prowadzenie działalności na terenie objętym licencją oraz możliwość udzielania sublicencji. Ponadto będzie istniała możliwość zakupu tańszej licencji franczyzowej.



Oświadczenia Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego

Chorzów, 27.05.2013

OŚWIADCZENIE

Zarząd Spółki Lauren Peso Polska S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne sprawozdanie finansowe i dane porównawcze sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Lauren Peso Polska S.A. oraz jej wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

/-/ Kamil Kita
Prezes Zarządu
Lauren Peso Polska S.A.

/-/ Adrian Tabor
Wiceprezes Zarządu
Lauren Peso Polska S.A.



Oświadczenia Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Chorzów, 27.05.2013

OŚWIADCZENIE

Zarząd Spółki Lauren Peso Polska S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego – Kancelaria Biegłych Rewidentów KSIĘGA Sp. z o.o., z siedzibą w Katowicach przy al. Roździeńskiego 188 b, wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr 2916, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

/-/ Kamil Kita
Prezes Zarządu
Lauren Peso Polska S.A.

/-/ Adrian Tabor
Wiceprezes Zarządu
Lauren Peso Polska S.A.



Z uwagi na objętość raportu, opinia i raport biegłego rewidenta dołączone są jako osobny załącznik w pliku:

Opinia_i_raport_bieglego_rewidenta_2012_Lauren_Peso_Polska_SA.pdf

INFORMACJE NA TEMAT WYNAGRODZENIA ZARZĄDU, RADY NADZORCZEJ, BIEGŁEGO REWIDENTA, AUTORYZOWANEGO DORADCY ORAZ ANIMATORA RYNKU.

Informacje na temat wynagrodzenia Zarządu Lauren Peso Polska S.A.

Wynagrodzenie netto członków Zarządu w 2012 roku wyniosło 84 200,00 PLN netto.

Informacje na temat wynagrodzenia Rady Nadzorczej Lauren Peso Polska S.A.

Członkowie Rady Nadzorczej Lauren Peso Polska S.A. w 2012 roku nie pobierali wynagrodzenia.

Informacje na temat wynagrodzenia biegłego rewidenta

Wynagrodzenie biegłego rewidenta lub podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dotyczących roku obrotowego 2012 wyniosło 2 000 PLN netto z tytułu badania sprawozdania finansowego.

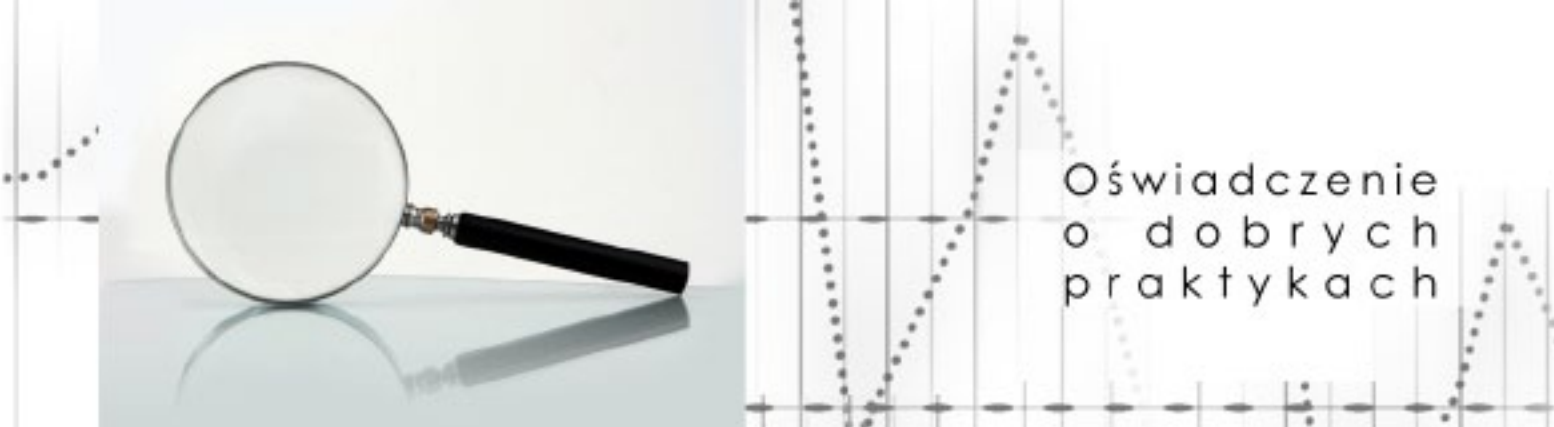
Informacje na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy

Wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy INVESTcon GROUP S.A. – pełniącego funkcję do dnia 01.10.2012, w minionym 2012 roku wyniosło 21 591,30 PLN netto.

Informacje na temat wynagrodzenia Animatora Rynku

Wynagrodzenie Animatora Rynku firmy Copernicus Securities S.A. w roku 2012 wyniosło 14 080,00 PLN netto.

Wynagrodzenie Animatora Rynku firmy Nwai Dom Maklerski S.A., który od dnia 24.10.2012 spełnia tę funkcję dla Lauren Peso Polska S.A., wyniosło 2 149,18 PLN netto.



Informacje o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego

LP.	ZASADA	TAK/ NIE/ NIE DOTYCZY	KOMENTARZ
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	CZĘŚCIOWO	Zasada nie będzie stosowana w części, która mówi iż Spółka powinna umożliwić transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie. Spółka rozważy przygotowanie zestawu odpowiednich narzędzi do prowadzenia takiej komunikacji
2.	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	
3.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:	TAK	
	3.1. podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),	TAK	
	3.2. opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której Emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	TAK	
	3.3. opis rynku, na którym działa Emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,	NIE	Spółka nie zamieszcza wskazanych informacji
	3.4. życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
	3.5. powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	
	3.6. dokumenty korporacyjne spółki,	NIE	Spółka planuje w najbliższym czasie udostępnić dokumenty na stronie
	3.7. zarys planów strategicznych spółki,	TAK	
	3.8. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent takie publikuje),	TAK	Spółka nie planuje publikacji prognoz finansowych na rok 2013.
	3.9. strukturę akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz	TAK	

	3.10. dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	
	3.11. Skreślony,		
	3.12. opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	
	3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
	3.14. informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	NIE DOTYCZY	
	3.15. Skreślony,		
	3.16. pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	NIE DOTYCZY	
	3.17. informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	NIE DOTYCZY	
	3.18. informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	NIE DOTYCZY	
	3.19. informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	
	3.20. Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
	3.21. dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	NIE DOTYCZY	W ciągu ostatnich 12 miesięcy Spółka nie publikowała dokumentu informacyjnego
	3.22. Skreślony,		
	3.23. Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.	TAK	
4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl.	TAK	
6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	
7.	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, Emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	TAK	Do dnia 01.10.2012 zasada wypełniana. Od dnia 01.10.2012 Spółka nie posiada Autoryzowanego Doradcy
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	
9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym: 9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	
	9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	TAK	
10.	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11.	Przynajmniej 2 razy w roku Emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Spółka nie stosuje obecnie tej praktyki. Nie wyznaczono stałych terminów spotkań, lecz istnieje możliwość umówienia się na indywidualne spotkania z Zarządem.
12.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	NIE DOTYCZY	
13.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewnić zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a	TAK	

	datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.		
13a.	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art.399 §3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 §3 Kodeksu spółek handlowych.	NIE DOTYCZY	
14.	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	NIE DOTYCZY	
15.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	NIE DOTYCZY	
16.	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: - informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, - zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, - informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, - kalendariusz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.	NIE	W chwili obecnej z uwagi na niewielką wartość merytoryczną takich raportów dla inwestorów Spółka nie publikuje raportów miesięcznych. Spółka Lauren Peso Polska S.A. publikuje raporty kwartalne oraz roczne.
16a.	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	NIE DOTYCZY	
17.	Skreślony.		