



Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej DataWalk

za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2019 roku.

Wrzesień 2019 r.

Spis treści

PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE DATAWALK	4
Podstawowe informacje o DataWalk S.A. oraz Grupie Kapitałowej DataWalk	4
Informacja o zasadach sporządzenia półrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego	4
OPIS ORGANIZACJI GRUPY DATAWALK	5
DataWalk S.A.	5
DataWalk Inc.	6
Struktura organizacyjna Grupy	7
Zmiany zasad zarządzania Grupą kapitałową i Spółką	7
WŁADZE DATAWALK S.A.	8
Zarząd	8
Rada Nadzorcza	9
RYNKI, SEGMENTY DZIAŁALNOŚCI I OFERTA PRODUKTOWA GRUPY DATAWALK	10
Segmenty Grupy DataWalk i rynki geograficzne	10
Oferta produktowa Grupy DataWalk	11
Kanały dystrybucji produktów i usług	12
RYNEK INFORMATYCZNY ORAZ JEGO PERSPEKTYWY	13
Globalny rynek Big Data	13
Polski rynek IT	15
ZWIEŻŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ GRUPY KAPITAŁOWEJ DATAWALK W OKRESIE, KTÓREGO DOTYCZY RAPORT WRAZ Z WYKAZEM NAJWAŻNIEJSZYCH WYDARZEŃ DOTYCZĄCYCH GRUPY	16
INFORMACJE FINANSOWE GRUPY DATAWALK	19
Wyniki finansowe Grupy DataWalk	19
Struktura przychodów Grupy DataWalk	20
Przepływy pieniężne Grupy DataWalk	20
Bilans Grupy DataWalk	21
Przewidywana sytuacja finansowa Grupy DataWalk	22
AKCJE I AKCJONARIAT DATAWALK S.A.	23
POZOSTAŁE INFORMACJE O GRUPIE DATAWALK	26
Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	26
Czynniki, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kwartału	34
Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego Grupy Kapitałowej i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową Emitenta	34
Nietypowe zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	34
Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność Grupy po 30 czerwca 2019 roku	35
Prognozy finansowe	35
Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji	35
Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca	36
Informacje dotyczące istotnych postępowań sądowych	36

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE ZGODNOŚCI PÓŁROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO DATAWALK S.A. I SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ DATAWALK S.A. ZA OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY DNIA 30 CZERWCA 2019 R.	37
---	----

PODSTAWOWE INFORMACJE O GRUPIE DATAWALK

Podstawowe informacje o DataWalk S.A. oraz Grupie Kapitałowej DataWalk

Jednostką dominującą Grupy Kapitałowej DataWalk („Grupa”, „Grupa DataWalk”) jest DataWalk S.A. („Spółka”, „Emitent”). Przedmiotem działalności Grupy jest tworzenie, rozwijanie, sprzedaż i wdrażanie zaawansowanego systemu analitycznego nowej generacji. Zgodnie z przyjętym założeniem biznesowym, Grupa działa w celu stworzenia i wdrożenia skalowalnego modelu biznesowego dostawcy (vendra) produktów klasy enterprise IT, kierowanych na rynki globalne.

Grupa prowadzi działalność na terenie Polski, Stanów Zjednoczonych, jak również w regionie EMEA oraz Azji.

Kluczowym produktem Grupy jest autorskie oprogramowanie DataWalk, będące platformą analityczną zaprojektowaną dla szybkiego łączenia dużych i bardzo dużych zbiorów danych, pochodzących z różnych źródeł i zebranych w różnych formatach, w tym danych niekompletnych oraz danych zanieczyszczonych.

Platforma DataWalk to kompletna, zintegrowana otwarta i transparentna dla użytkownika platforma służąca analizie sieci powiązań, oferowana jako gotowy do wykorzystania produkt (tzw. system z półki, COTS – commercial of the shelf), niewymagająca budowy rozwiązania ostatecznego z różnych komponentów. System DataWalk pozwala na szybkie łączenie różnorodnych danych pochodzących z różnych, niezwiązanych ze sobą źródeł, zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych, stworzonych i gromadzonych w różnych formatach. Platforma posiada również funkcjonalność przetwarzania danych niepełnych oraz tzw. brudnych. Platforma DataWalk jest dostarczana wraz z gotowymi do użycia narzędziami służącymi prezentacji wyników analiz, wieloma regułami eksperckimi i systemem do przechowywania danych.

Dzięki przyjazności i łatwości obsługi oraz oferowanym przez platformę przewagom technologicznym, DataWalk wpisuje się w szeroko pojęty trend Human Augmentation, stwarzając możliwość maksymalizacji ludzkich możliwości, w tym wypadku zdolności poznawczych, specjalistom do spraw przeciwdziałania wyłudzeniom oraz analitykom śledczym, np. w służbach rządowych lub branży ubezpieczeniowej. Platforma umożliwia analizowanie i przetwarzanie bilionów obiektów przez nietechnicznych ekspertów za pomocą tradycyjnych analiz, które mogą być prowadzone zarówno w formie tabelarycznej, jak i grafowej, umożliwiającej zaawansowane możliwości analizy powiązań (tzw. link analysis). Dzięki szeroko prowadzonej analizie powiązań, spostrzeżenia i obserwacje, które ze względu na brak narzędzi o odpowiedniej wydajności analitycznej dotychczas pozostawały poza zasięgiem ludzkiej percepcji, stają się często dostępne.

Platforma DataWalk znajduje zastosowanie tam, gdzie pojawia się konieczność analizy powiązań dużej liczby danych, często rozproszonych. Spółka koncentruje się na zastosowaniach związanych z identyfikacją nadużyć, przeciwdziałaniem przestępczości oraz zapewnieniem bezpieczeństwa publicznego.

Obecnie do potencjalnych odbiorców należą przede wszystkim branże: finansowa (np. sektor ubezpieczeniowy) oraz sektor publiczny (organy ścigania, służba celno-skarbowa etc.). Co istotne, są to najczęściej podmioty posiadające zasoby finansowe, które mogą być skierowane na walkę z rosnącą liczbą i wartością wyłudzeń, oszustw oraz ściganie przestępstw kryminalnych. Potencjalni klienci Grupy mierzą się w codziennej działalności z koniecznością analizy dużej liczby danych rozproszonych w wielu źródłach, charakteryzujących się niejednorodną strukturą.

Informacja o zasadach sporządzenia półrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej DataWalk i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, tj. z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna Sprawozdawczość Finansowa” zatwierdzonym przez Unię Europejską.

OPIS ORGANIZACJI GRUPY DATAWALK

DataWalk S.A.

Podstawowe informacje o Emitencie.

Nazwa podmiotu:	DataWalk S.A.
Kraj siedziby:	Polska
Forma Prawna:	Spółka Akcyjna
Przepisy prawa:	Prawo polskie, zgodnie z Kodeksem Spółek Handlowych („KSH”)
Adres rejestrowy:	ul. Rzeźnicza 32-33, 50-130 Wrocław
Telefon:	+48 71 707 21 74
Fax:	+48 71 707 22 73
Adres E-mail:	biuro@datawalk.com
Adres www:	www.datawalk.com
NIP:	894-303-43-18
REGON:	21737247
KRS:	0000405409

Źródło: Emitent.

Rolą Emitenta w Grupie jest prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej, w tym rozwój platformy analitycznej DataWalk, równolegle Emitent prowadzi działania marketingowo-sprzedażowe w regionie EMEA i Azji oraz zarządza Grupą.

Grupa prowadzi działalność w modelu „*global vendor of products*”, skupiając się na rozwoju oraz sprzedaży produktów klasy enterprise IT, tj. specjalistycznego oprogramowania o określonym zastosowaniu, konkurencyjnego globalnie. Przyjęty przez Grupę model biznesowy charakteryzuje się wysoką skalowalnością, przekładającą się na potencjalną wysoką marżowość. Jest to możliwe dzięki niskiemu udziałowi usług świadczonych indywidualnie na rzecz poszczególnych klientów, zarówno na etapie konsultacji przedwdrożeniowych, jak i po wdrożeniu (serwis).

DataWalk S.A. jest spółką utworzoną na czas nieokreślony. Spółka nie posiada oddziałów.

DataWalk Inc.

Podstawowe informacje dotyczące jednostki powiązanej kapitałowo z Emitentem na dzień 30.06.2019 r.

Nazwa podmiotu:	DataWalk Inc.
Kraj siedziby:	Stany Zjednoczone Ameryki
Forma prawna:	Incorporated
Adres rejestrowy:	1209 Orange Street, Wilmington, Delaware 19801
Adres korespondencyjny:	303 Twin Dolphin Drive, Suite 600, #62044, Redwood City, CA 94065
TIN (numer identyfikacji podatkowej)	81-3403469
Przedmiot działalności:	Działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki
Charakter dominacji:	Jednostka zależna
Metoda konsolidacji:	Pełna
Procent posiadanego kapitału zakładowego:	100,00%
Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników:	100,00%
Adres E-mail:	info@datawalk.com
Adres www:	www.datawalk.com
Data objęcia kontroli:	27 lipca 2016 r.
Wartość udziałów:	581,1 tys. zł
Korekty aktualizujące wartość:	-
Jednostkowa wartość bilansowa udziałów (akcji)	581,1 tys. zł

Źródło: Emitent.

DataWalk Inc. jest spółką prawa amerykańskiego z siedzibą statutową w Wilmington w stanie Delaware, w której Emitent posiada 100,00% udziału w kapitale zakładowym i głosach na zgromadzeniu wspólników. Zgodnie z umową spółki DataWalk Inc., zarząd prowadzi sprawy spółki i reprezentuje spółkę.

W okresie objętym sprawozdaniem z działalności zmiana uległ adres korespondencyjny spółki DataWalk Inc. na 303 Twin Dolphin Drive, Suite 600, #62044, Redwood City, CA 94065.

W dniu 27 lipca 2016 r. DataWalk S.A. objął 100 akcji za cenę w łącznej wysokości 5,0 tys. USD stając się jej jedynym akcjonariuszem. Ponadto, Emitent wniósł dopłaty do kapitału DataWalk Inc. w październiku 2016 r. na kwotę 100,0 tys. USD oraz w lutym 2018 r. w wysokości 50,0 tys. USD. Celem dokapitalizowania DataWalk Inc. było zapewnienie spółce środków na realizację celów Grupy na amerykańskim rynku IT.

Rola DataWalk Inc. w Grupie została opisana w pkt „Rynki, segmenty działalności i oferta produktowa Grupy DataWalk” niniejszego sprawozdania z działalności.

DataWalk Inc. jest spółką utworzoną na czas nieokreślony.

Struktura organizacyjna Grupy

Struktura organizacyjna Grupy DataWalk na dzień 30 czerwca 2019 roku oraz w okresie porównywalnym:

Podmioty zależne od Emitenta.



Źródło: Emitent.

DataWalk Inc. podlega konsolidacji przez DataWalk S.A. w ramach skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

W I półroczu 2019 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie miały miejsca żadne inne zmiany dotyczące struktury Grupy Kapitałowej.

Zmiany zasad zarządzania Grupą kapitałową i Spółką

W I półroczu 2019 roku oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania nie wystąpiły zmiany w zakresie zasad zarządzania Grupą DataWalk i DataWalk S.A.

WŁADZE DATAWALK S.A.

Zarząd

Paweł Wieczyński, Prezes Zarządu

Odpowiedzialny za działalność operacyjną oraz Pion Komercjalizacji.

Krystian Piećko, Członek Zarządu

Odpowiedzialny za działalność Pionu B+R oraz wizję rozwoju technologicznego.

Sergiusz Boryślawski, Członek Zarządu

Odpowiedzialny za działalność administracyjną oraz Pion Komercjalizacji.

W okresie 6 miesięcy zakończonym dnia 30 czerwca 2019 roku skład Zarządu DataWalk S.A. przedstawiał się następująco:

Zarząd	Okres pełnienia funkcji
Paweł Wieczyński	01.01.2019 – 30.06.2019
Krystian Piećko	01.01.2019 – 30.06.2019
Sergiusz Boryślawski	01.01.2019 – 30.06.2019

Źródło: Emitent.

Obecny Zarząd Emitenta to Zarząd trzeciej kadencji, która rozpoczęła się z dniem 28 maja 2018 r. i zakończy się z dniem zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki za 2020 r.

Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu Spółki nie uległ zmianie.

Rada Nadzorcza

Na dzień 30 czerwca 2019 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej Emitenta przedstawia się następująco:

- Pan Paweł Sobkiewicz - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Wojciech Dyszy - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Grzegorz Dymek - Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Roman Pudełko - Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Wojciech Szymon Kowalski - Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Rafał Wasilewski - Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Piotr Wojciech Bindas - Członek Rady Nadzorczej.

W okresie 6 miesięcy zakończonym dnia 30 czerwca 2019 roku skład Rady Nadzorczej Spółki przedstawiał się następująco:

Rada Nadzorcza	Okres pełnienia funkcji
Paweł Sobkiewicz	01.01.2019 – 30.06.2019
Wojciech Dyszy	01.01.2019 – 30.06.2019
Grzegorz Dymek	01.01.2019 – 30.06.2019
Roman Pudełko	01.01.2019 – 30.06.2019
Wojciech Szymon Kowalski	01.01.2019 – 30.06.2019
Rafał Wasilewski	01.01.2019 – 30.06.2019
Piotr Wojciech Bindas	28.06.2019 – 30.06.2019

Źródło: Emitent.

Obecna Rada Nadzorcza Emitenta to Rada Nadzorcza trzeciej kadencji, która rozpoczęła się z dniem 28 czerwca 2018 r. i zakończy się z dniem zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki za 2020 r.

Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej Spółki nie uległ zmianie.

RYNKI, SEGMENTY DZIAŁALNOŚCI I OFERTA PRODUKTOWA GRUPY DATAWALK

Segmenty Grupy DataWalk i rynki geograficzne

Obszary biznesowe DataWalk S.A.:

- działalność badawczo-rozwojowa,
- sprzedaż i wdrożenia platformy DataWalk w regionie EMEA (Europa, Bliski Wschód, Afryka) oraz Azji,
- zarządzanie Grupą;

Obszary biznesowe DataWalk Inc.:

- pozyskiwanie informacji niezbędnych do komercjalizacji oprogramowania DataWalk na rynkach krajów charakteryzujących się najwyższym poziomem informatyzacji, z koncentracją na rynku Stanów Zjednoczonych (działania marketingowe),
- prowadzenie działań sprzedażowych i wdrożeniowych związanych z platformą DataWalk w Stanach Zjednoczonych i pozostałych krajach Ameryk Północnej i Południowej.

Grupa DataWalk skoncentrowana jest na trzech segmentach:

- Sprzedaż licencji na oprogramowanie DataWalk,
- Usługi (wdrożenie i asysta techniczna),
- Pozostała działalność informatyczna.

Przychody Grupy w poszczególnych segmentach działalności

Poniższa tabela przedstawia przychody Grupy DataWalk w I półroczu 2019 roku w podziale na segmenty działalności (dane w tys. zł).

Łączne przychody ze sprzedaży segmentu*	01.01.2019-30.06.2019	Udział w sprzedaży ogółem
Sprzedaż licencji	498	65,5%
Usługi (wdrożenie i asysta techniczna)	263	34,5%
Pozostała działalność	0	0%
Razem	761	100,0%

Źródło: Emitent.

* Sprzedaż między segmentami nie występowała.

Poniższa tabela przedstawia przychody Grupy DataWalk w I półroczu 2018 roku w podziale na segmenty działalności (dane w tys. zł).

Łączne przychody ze sprzedaży segmentu*	01.01.2018-30.06.2018	Udział w sprzedaży ogółem
Sprzedaż licencji	875	89,2%
Usługi (wdrożenie i asysta techniczna)	106	10,8%
Pozostała działalność	0	0,0%
Razem	981	100,0%

Źródło: Emitent.

* Sprzedaż między segmentami nie występowała.

Przychody Grupy według struktury terytorialnej

Poniższa tabela przedstawia przychody Grupy DataWalk w I półroczu 2019 roku w podziale na obszary geograficzne działalności (dane w tys. zł).

Wyszczególnienie	01.01.2019-30.06.2019	Udział w sprzedaży ogółem
Sprzedaż Polska	541	71,0%
Sprzedaż Ameryka Płn.	0	0,0%
Pozostałe regiony	221	29,0%
Razem	761	100,0%

Źródło: Emitent.

Poniższa tabela przedstawia przychody Grupy DataWalk w I półroczu 2018 roku w podziale na obszary geograficzne działalności (dane w tys. zł).

Wyszczególnienie	01.01.2018-30.06.2018	Udział w sprzedaży ogółem
Sprzedaż Polska	723	73,7%
Sprzedaż Ameryka Płn.	0	0,0%
Pozostałe regiony	258	26,3%
Razem	981	100,0%

Źródło: Emitent.

Oferta produktowa Grupy DataWalk

Oprogramowanie DataWalk

Jedynym produktem Grupy jest autorskie oprogramowanie DataWalk, będące platformą analityczną zaprojektowaną w celu szybkiego łączenia bardzo dużych zbiorów danych.

Platforma DataWalk to kompletna, zintegrowana otwarta i transparentna dla użytkownika platforma służąca analizie sieci powiązań, oferowana jako gotowy do wykorzystania produkt (tzw. system z półki, COTS – commercial of the shelf), niewymagająca budowy rozwiązania ostatecznego z różnych komponentów. System DataWalk pozwala na szybkie łączenie różnorodnych danych pochodzących z różnych, niezwiązanych ze sobą źródeł, zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych, stworzonych i gromadzonych w różnych formatach. Platforma posiada również funkcjonalność przetwarzania danych niepełnych oraz tzw. brudnych. Platforma DataWalk jest dostarczana wraz z gotowymi do użycia narzędziami służącymi prezentacji wyników analiz, wieloma regułami eksperckimi i systemem do przechowywania danych. Analiza danych następuje w jednej zaawansowanej systemowo i całkowicie interaktywnej przestrzeni analitycznej. Platforma DataWalk służy jednocześnie jako centralna baza wiedzy i umożliwia użytkownikom, zarówno technicznym, jak i biznesowym, zadawanie pytań i uzyskiwanie odpowiedzi.

Dzięki przyjazności i łatwości obsługi oraz oferowanym przez platformę przewagom technologicznym, DataWalk wpisuje się w szeroko pojęty trend Human Augmentation, stwarzając możliwość maksymalizacji ludzkich możliwości, w tym wypadku zdolności poznawczych, specjalistom do spraw przeciwdziałania wyłudzeniom oraz analitykom śledczym, np. w służbach rządowych lub branży ubezpieczeniowej. Platforma umożliwia analizowanie i przetwarzanie bilionów obiektów przez nietechnicznych ekspertów za pomocą tradycyjnych analiz, które mogą być prowadzone zarówno w formie tabelarycznej, jak i grafowej, umożliwiającą zaawansowane możliwości analizy powiązań (tzw. link analysis). Dzięki szeroko prowadzonej analizie powiązań, spostrzeżenia i obserwacje, które ze względu na brak narzędzi o odpowiedniej wydajności analitycznej dotychczas pozostawały poza zasięgiem ludzkiej percepcji, stają się często dostępne.

Wiele tradycyjnych systemów cechuje się brakiem elastyczności i wymaga miesięcy profesjonalnych usług, aby np. dodać nowe źródło danych czy zmienić fizyczną strukturę środowiska analitycznego. W przypadku DataWalk dodawanie i integrowanie nowego źródła może być wykonywane ciągu kilku minut lub godzin, a struktura danych

(np. rodzaje i warunki połączeń między danymi) może zostać zmodyfikowana za pomocą kilku kliknięć i predefiniowanych reguł oraz algorytmów.

System DataWalk jest zbudowany na bazie zestawu technologii informatycznych opatentowanych w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej. Emitent rozpoczął działania zmierzające do uzyskania kolejnych patentów.

Licencja, wdrożenie i obsługa powdrożeniowa

Licencja

Grupa oferuje oprogramowanie w dwóch formułach, sprzedając klientom licencję dożywotnią na użytkowanie platformy DataWalk, jak również udostępnia licencję w modelu SaaS, w szczególności na potrzeby klientów zamierzających wykorzystywać platformę przez krótki okres, zapewniając sobie większą elastyczność współpracy.

System jest gotowy do pracy natychmiast po zainstalowaniu w środowisku klienta.

Wdrożenie

Platforma DataWalk jest rozwiązaniem gotowym do wdrożenia („out-of-the-box”), nie wymaga długich przedwdrożeńowych usług konsultingowych oraz zaangażowania przez użytkownika platformy osób o dedykowanych, specjalistycznych umiejętnościach, co znacząco wpływa na obniżenie kosztów uruchomienia systemu.

Orientacyjny okres wdrożenia wynosi od kilku tygodni do kilku miesięcy, po tym czasie klient jest w stanie w pełni przejść odpowiedzialność za system i jego dalszy rozwój.

Obsługa powdrożeniowa (asysta techniczna)

Po wdrożeniu, zazwyczaj obsługa platformy wymaga jedynie okazjonalnego wsparcia technicznego, co pozytywnie przedkłada się na niższe koszty utrzymania oraz w dużej mierze uniezależnia od zasobów ludzkich, zarówno po stronie Spółki, jak i klienta.

Grupa Emitenta zapewnia doradztwo oraz usługi asysty technicznej, tj. wsparcia i utrzymania systemu (tzw. maintenance).

Kanały dystrybucji produktów i usług

Grupa DataWalk wykorzystuje następujące kanały dystrybucji:

- sprzedaż w oparciu o własne zasoby kadrowe – aktualnie dominujący model sprzedaży, związany z wczesnym etapem rozwoju Grupy.
- zewnętrzne podmioty partnerskie, pełniące rolę dystrybutorów produktu DataWalk i integratorów komplementarnych produktów – ten kanał sprzedażowy budowany jest zazwyczaj na dalszych etapach rozwoju młodych firm high-tech operujących w modelu vendor produktu klasy enterprise. Jednakże ze względu na specyfikę współpracy z klientami z sektora publicznego i rządowego, dla zastosowań związanych z inwestycją śledczą, Grupa podjęła działania zmierzające do budowy sieci partnerskiej.
- rekomendacje dotychczasowych klientów (strategia tzw. follow the customer, która pozwala znacząco zredukować koszty sprzedaży na nowych rynkach).

Kanały dystrybucji dostosowywane są przez Grupę do zapotrzebowania klientów oraz oczekiwań rynku.

RYNEK INFORMATYCZNY ORAZ JEGO PERSPEKTYWY

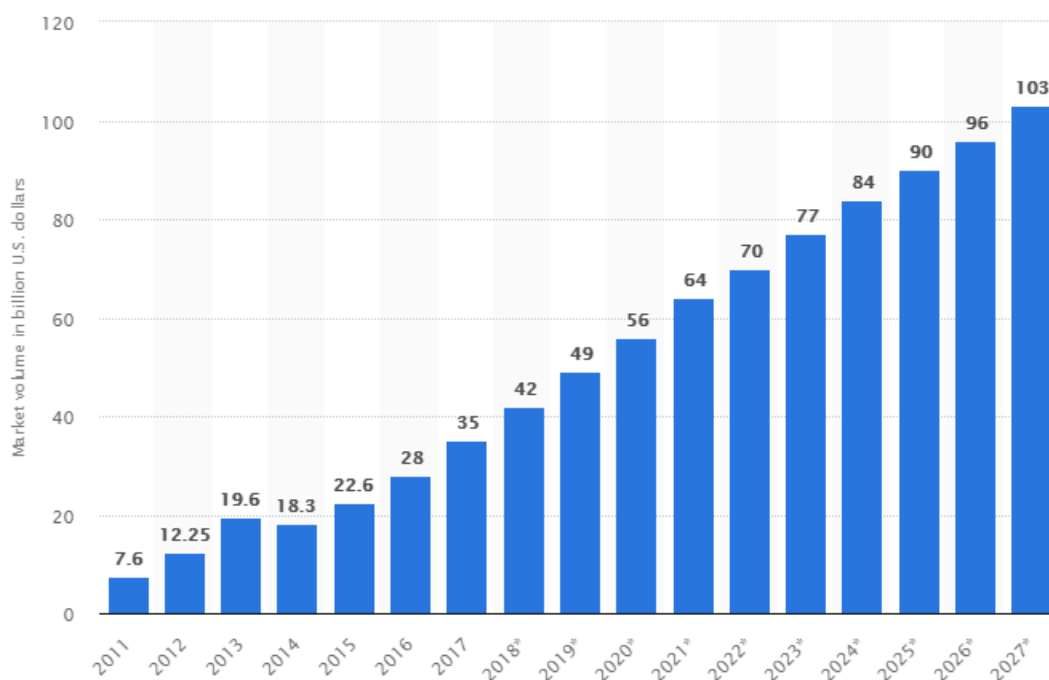
Globalny rynek Big Data

Grupa działa w zakresie analizy sieci powiązań, a więc obszarze szeroko pojętego tzw. Big Data, tj. dziedziny zajmującej się pozyskiwaniem, gromadzeniem oraz przetwarzaniem i analizą dużych, zmiennych i różnorodnych zbiorów danych, których przetwarzanie i analiza są trudne, ale jednocześnie wartościowe, ponieważ mogą prowadzić do zdobycia nowej, wcześniej nieosiągalnej wiedzy. W zależności od branży i liczby przetwarzanych danych, analizowane są bazy zawierające dane wielkości tera- lub nawet petabajtów, co dotyczy głównie zastosowań w administracji rządowej oraz mediach społecznościowych. W zastosowaniach praktycznych, związanych np. z analizą zdarzeń gospodarczych, analizowane są najczęściej dane liczone w giga- lub terabajtach. Wyniki badań przeprowadzone przez firmę Forrester wskazują, że do 2020 roku zysk organizacji opierających swoje decyzje na analizie danych sięgnie poziomu 1,2 bln dolarów¹.

Według dostępnych danych, wartość światowego rynku Big Data, którego częścią jest rynek analizy sieci powiązań, w roku 2019 szacuje się na ok. 187 mld dolarów, z czego około jednej trzeciej przypada na oprogramowanie²³. Firma IDC szacuje, że wartość tego rynku w 2020 r. wzrośnie do 203 mld dolarów.

Inne prognozy dotyczące wartości przychodów generowanych przez rynek Big Data oscylują wokół 100 mld USD w ciągu kolejnych kilku lat: prognoza Grand View Research z grudnia 2016 roku opiewa na ok. 123 mld USD w roku 2025⁴.

Prognoza statista.com z roku 2018 mówi o wzroście wartości przychodów podmiotów z sektora Big Data do 56 mld USD w roku 2020 i 103 mld USD w roku 2027⁵ – szczegóły przedstawiono na poniższym wykresie.



Źródło: <https://www.statista.com/statistics/254266/global-big-data-market-forecast/>

¹ <https://astrafox.pl/big-data-w-2018-roku-kierunki-rozwoju-postepujace-zmiany/>

² <https://www.zdnet.com/article/big-data-analytics-expected-to-be-187-billion-market-in-2019/>

³ <https://www.techrepublic.com/article/big-data-business-analytics-to-hit-203-billion-by-2020-says-idc-report/>

⁴ <https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-big-data-market>

⁵ <https://www.statista.com/statistics/254266/global-big-data-market-forecast/>

Zarządowi nie są znane publicznie dostępne raporty, opracowania ani informacje wskazujące na wartość lub inaczej mierzoną wielkość segmentu analizy sieci powiązań. Według nieoficjalnych danych tylko wartość umów podpisanych przez Palantir Technologies w roku 2017 wyniosła ok. 3,5 mld USD⁶⁷. Dostępne badania i opracowania dotyczące całego rynku Big Data wskazują jednak jednoznacznie na rosnące znaczenie procesów związanych z Big Data, w tym z analizą sieci powiązań, w gospodarce światowej. Oznacza to zarówno rosnący popyt na moce analityczne oraz rozwój i wzrost potencjału analitycznych oferowanych narzędzi, jak również dynamiczny rozwój podmiotów przygotowujących i rozwijających narzędzia służące obróbce i analizie danych.

Według przewidywań analityków, o ile w roku 2017 głównym celem przetwarzania zbiorów danych były wzrost efektywności oraz obniżanie kosztów, o tyle począwszy od roku 2018 coraz większego znaczenia nabiera dostępność tzw. Business Intelligence (BI) opartej na big data dla małych i średnich firm, a nawet startupów⁸. Należy więc oczekiwać wzrostu zapotrzebowania na narzędzia do analizy danych relatywnie tanie, z krótkim okresem wdrożenia, niewymagające dedykowanej struktury użytkownika, czyli np. dostępne z chmury.

Zgodnie z przeprowadzonymi w 2017 roku badaniami, w których wzięło udział ponad 2,8 tys. doświadczonych użytkowników BI, w kolejnych latach coraz istotniejsze dla użytkowników będzie „odkrywanie danych” (ang. *data discovery*), przez co rozumie się nie tylko rozumienie danych i ich analizowanie oraz badanie zależności, ale również rozszerzanie narzędzi do prezentowania wyników analiz, alternatywne do dotychczasowych, w szczególności oparte na wizualizacjach⁹. W obszarze samej analizy wzrost znaczenia odnotują analizy predyktywne, umożliwiające symulowanie przyszłych zachowań na bazie zachowań obecnych, a nie tylko analizowanie zachowań z przeszłości¹⁰. W ujęciu geograficznym największym rynkiem dużych rozwiązań do analizy danych oraz rozwiązań biznesowych będą Stany Zjednoczone, dla których prognoza wydatków na 2017 rok wynosiła 78,8 mld USD. Drugim co do wielkości regionem będzie Europa Zachodnia (prognozowane wydatki na poziomie 34,1 mld USD), następnie Azja i Pacific, z wyłączeniem Japonii (13,6 mld USD) (źródło: IDC, Worldwide Semiannual Big Data and Analytics Spending Guide, 2017).

O rosnących oczekiwaniach od sektora Big Data świadczy również fakt, że rozwijaniem narzędzi zajmują się nie tylko prywatne podmioty, ale również zwracają nań uwagę rządy kluczowych gospodarek świata. Jako pierwsze, narodowe laboratorium rozwoju, wymiany dystrybucji technologii z obszaru Big Data otworzyły Chiny. Laboratorium składa się z trzynastu niezależnych ośrodków, zarządzanych przez różne instytucje¹¹.

Z kolei Korea Południowa stworzyła system Big Data dedykowany naukowcom z całego świata, zapewniający możliwość wymiany danych oraz dzielenia się owocami obliczeń z wykorzystaniem ultraszybkich łącz internetowych. Korea Institute of Science and Technology Information (KISTI) dołączył tym samym do utworzonej wcześniej Pacific Research Platform (PRP), będącej otwartą platformą dla projektów naukowych¹².

W ocenie Zarządu, prognozy wskazują, że rynek Big Data będzie się nadal dynamicznie rozwijał, w szczególności widoczne będzie przechodzenie organizacji do gromadzenia i przetwarzania danych w chmurze, w miejsce do niedawna preferowanych własnych zasobów informatycznych. Będzie to pochodną wykładniczo rosnącej liczby danych, w posiadanie, których wchodzi organizacje, a których przetwarzanie lub analizowanie staje się niemożliwe przez systemy transakcyjne w oparciu o posiadane dotychczas zasoby ze względu na brak mocy obliczeniowych oraz brak elastyczności i możliwości szybkiego zwiększania zasobów. Nie bez znaczenia pozostaje wyższy poziom bezpieczeństwa danych oraz niższe koszty ich utrzymania. Dodatkowym stymulatorem przechodzenia do chmury będzie rosnąca skala zjawiska określanego jako Internet rzeczy (Internet of Things), polegającego na podłączeniu do Internetu coraz większej liczby urządzeń, które w sposób ciągły zbierają dane o sposobie funkcjonowania swojego oraz swoich użytkowników. Zdaniem analityków Gartnera liczba podłączonych do sieci urządzeń, nie licząc komputerów oraz telefonów, wzrośnie z 8,4 mld w 2017 roku do 11,2 mld w 2018 roku, by w 2020 roku sięgnąć poziomu 20,4 mld¹³. Ze względu na sektory, którym oferowana jest platforma DataWalk, według Zarządu nie bez znaczenia pozostaje fakt wzrastającego ryzyka związanego z szeroko rozumianym bezpieczeństwem

⁶ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-17/palantir-will-struggle-to-hold-on-to-20-billion-valuation-report-says>

⁷ <https://www.cnbc.com/2018/02/28/palantir-ceo-karp-says-chrysler-is-customer-and-margins-are-improving.html>

⁸ <https://www.dataversity.net/big-data-trends-2018/>

⁹ <https://www.dataversity.net/big-data-trends-2018/>

¹⁰ <https://www.dataversity.net/big-data-trends-2018/>

¹¹ <https://www.rednewswire.com/big-data-market-value-chain-forecast-by-2025/>

¹² <https://www.rednewswire.com/big-data-market-value-chain-forecast-by-2025/>

¹³ <https://www.dataversity.net/big-data-trends-2018/>

organizacji czy bezpieczeństwem narodowym, tj. wyłudzenia, wzrost przestępczości, ataki terrorystyczne, cyber-ataki czy konflikty zbrojne, gdzie posiadanie i analiza danych pełnią kluczową rolę w przeciwdziałaniu im.

Co istotne z punktu widzenia Emitenta i oferowanych przezeń rozwiązań, zgodnie z przewidywaniami ewolucja zapotrzebowania na rozwiązania informatyczne będzie również nakierowana na pokonywanie wyzwań związanych z *dirty data*, *dark data* oraz *orphaned data*, a więc wszelkich danych pozbawionych kontekstu, wybrakowanych, nieobrobionych czy też tych, które wymagają digitalizacji¹⁴. Do *dark data* (ciemne, niewidoczne dane) zalicza się przede wszystkim dane, (i) których firma nie gromadzi i nie przetwarza, gdyż nie ma świadomości ich istnienia, (ii) które firma posiada, jednak nie wykorzystuje drżące w nich wartości, ze względu na fakt, iż nie wie, jak je przetworzyć, przy czym do grupy tej zaliczają się również wszystkie dane wymagające digitalizacji, (iii) będące w posiadaniu organizacji, jednak nie przetwarzane ze względu na spodziewaną niewspółmierność potencjalnych korzyści do wymaganych nakładów pracy. Poprzez *dirty data* (brudne dane) oraz *orphaned data* (osierocone dane) należy rozumieć zbiory wszelkiego rodzaju danych niedokładnych, niekompletnych lub zawierających różnego rodzaju błędy i braki, a także pozbawionych kontekstu. Opieranie analiz prowadzonych z użyciem narzędzi starszych generacji na takich zbiorach danych jest nierzadko niemożliwe albo prowadzi do błędnych wniosków. Oferowana przez Grupę Platforma DataWalk w dużej mierze potrafi analizować zbiory danych obciążonych ww. ułomnościami, co dobrze pozycjonuje ją pośród konkurencji.

Prognozy rynku Big Data od strony technologicznej są zbieżne z prognozami różnych wielkości wyrażanych w pieniądzu. Według prognoz firmy International Data Corporation (IDC), w 2025 roku na świecie będzie wytwarzanych 163 zetabajtów (ZB) danych, co oznacza ponad dziesięciokrotny wzrost w porównaniu do stanu z 2016 roku, kiedy było to 16,1 ZB. Jednocześnie, ze względu na rosnące możliwości obliczeniowe i zastosowania danych, udział danych generowanych przez przedsiębiorstwa ma się zwiększyć z poziomu 30% do około 60%¹⁵.

Polski rynek IT

Według szacunków wykonanych przez agencję PMR przychody na polskim rynku IT w 2018 r. osiągnęły poziom 32,6 mld zł, co stanowi wzrost o 5,5% w porównaniu do roku poprzedniego¹⁶. W 2019 r. szacowana wartość przychodów powinna wynieść 34,2 mld zł, tym samym dynamika powinna ukształtować się na poziomie 4,8% r/r. Przewidywana średnia stopa wzrostu polskiego rynku IT w latach 2018–2023 ma wynosić 3% rocznie, co oznacza, że odbiorcy technologii zwiększą w tym przedziale czasowym swoje wydatki na rozwiązania informatyczne o 8 mld zł. Dobrą koniunkturę potwierdzają opinie dostawców, gdzie 75% ze 100 największych przedsiębiorstw IT jest zdania, iż 2019 r. wartość polskiego rynku IT wzrośnie¹⁷.

Czynnikiem wpływającym pozytywnie na koniunkturę w branży IT jest wzrost gospodarczy, który zgodnie z prognozami Komisji Europejskiej wyniesie w Polsce w 2019 roku 4,4% a w 2020 roku 3,6%, podczas gdy prognoza wzrostu gospodarczego dla UE na lata 2019 i 2020 wynosi odpowiednio 1,4% i 1,6%¹⁸.

¹⁴ <https://astrafox.pl/big-data-w-2018-roku-kierunki-rozwoju-postepujace-zmiany/>

¹⁵ <https://www.chip.pl/2017/04/163-zetabajty-danych-do-2025-roku/>

¹⁶ <http://nowyoutsourcing.pl/jaki-bedzie-rok-2019-dla-polskiej-branzy-it/>

¹⁷ <https://www.cnn.pl/artykuly/rynek/puls-branzy-it-51?page=1>

¹⁸ <https://www.forbes.pl/gospodarka/prognozy-wzrostu-pkb-komisji-europejskiej-na-2019-i-2020-rok/pv1gh53>

ZWIĘZŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ LUB NIEPOWODZEŃ GRUPY KAPITAŁOWEJ DATAWALK W OKRESIE, KTÓREGO DOTYCZY RAPORT WRAZ Z WYKAZEM NAJWAŻNIEJSZYCH WYDARZEŃ DOTYCZĄCYCH GRUPY

- 15 stycznia 2019 r. Emitent powziął informację o zawarciu umowy z klientem z sektora ubezpieczeniowego z siedzibą w Warszawie ("Klient"), której celem jest wykorzystanie platformy DataWalk na potrzeby Klienta skoncentrowane na przeciwdziałaniu nadużyciom oraz identyfikacji zorganizowanych grup przestępczych ("Umowa").

Przedmiotem Umowy jest m.in.: udzielenie licencji oraz określenie warunków świadczenia wsparcia technicznego. Umowa zawarta jest na czas nieokreślony. Klient należy do jednej z kilku największych grup ubezpieczeniowych na świecie, to kolejny podmiot z sektora ubezpieczeniowego, który wdraża platformę DataWalk i pierwszy, z którym Grupa rozpoczyna współpracę w nowym modelu sprzedaży subskrypcyjnej (długoterminowa opłata abonamentowa). Współpraca z Klientem w Polsce stanowi istotny, pozytywny kontekst dla procesów handlowych z Grupą Kapitałową Klienta jest również kolejnym przykładem realizacji przez Emitenta strategii land and expand. Decyzje o wdrożeniu DataWalk poprzedziły pilotaże w spółkach Grupy Kapitałowej Klienta, projekty skoncentrowane były na wykrywaniu wyłudzeń i wszechstronnej analizie procesu likwidacji szkód. Ze względu na rozwojowy charakter współpracy o zasięgu międzynarodowym oraz kontekst handlowy, nazwa Klienta pozostanie tymczasowo niejawna.

- 25 stycznia 2019 r. DataWalk Inc. rozpoczęła realizację projektu pilotażowego ("Pilot") z Praesidium Partners LLC. ("Praesidium").

Praesidium jest prywatną instytucją bezpieczeństwa publicznego. Pilot realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk ("System") w kolejnym zastosowaniu związanym z przeciwdziałaniem handlowi ludzi i koordynacją wymiany informacji, i efektów analiz śledczych pomiędzy różnymi instytucjami prywatnymi, i rządowymi walczącymi z handlem ludźmi. Rozpoczęcie Pilota to ważny krok w rozwoju Grupy Emitenta prowadzący do zbudowania pozycji rynkowej w Stanach Zjednoczonych.

- 5 lutego 2019 r. Zarząd DataWalk S.A., na podstawie upoważnienia zawartego w Uchwale nr 9 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 6 sierpnia 2018 r., dokonał przydziału akcji serii M oferowanych w ramach oferty publicznej.

Zarząd dokonał przydziału łącznie 457 548 akcji zwykłych na okaziciela serii M, w tym:

- a) 57 548 akcji w Transzy Detalicznej;
- b) 400 000 akcji w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych.

Cena emisyjna akcji była równa 22,00 zł za jedną akcję serii M. Łączna wartość wpłat wyniosła 10 066,1 tys. zł.

- 28 lutego 2019 r. do obrotu giełdowego na rynku podstawowym wprowadzone zostały akcje zwykłe na okaziciela DataWalk S.A. serii od B do L, o wartości nominalnej 0,10 zł każda, jak również prawa do akcji zwykłych na okaziciela serii M, o wartości nominalnej 0,10 zł każda.
- 6 marca 2019 r., Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał rejestracji zmian w Statucie Spółki, przyjętych uchwałami nr 9 oraz 10 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 6 sierpnia 2018 r. W związku z rejestracją wspomnianych zmian w Statucie kapitał zakładowy Spółki wynosi 413,8 tys. zł i dzieli się na 4 138 048 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda.
- 11 marca 2019 r. Pan Mark Massop został powołany na stanowisko Vice President of Sales w spółce zależnej Emitenta – DataWalk Inc. Zarząd Spółki uznał fakt pozyskania do współpracy Pana Marka Massopa za istotną informację, ze względu na jego planowaną rolę w organizacji, w której będzie odpowiedzialny za rozwój sprzedaży na rynku Ameryki Północnej, istotnie przyczyniając się do wzrostu wartości Grupy.

Pan Mark Massop jest ekspertem w obszarze analityki sieci powiązań, posiada imponujące osiągnięcia w sprzedaży systemów analitycznych. Wydarzenie to wpisuje się w strategię rozwoju Grupy Kapitałowej

Emitenta, której celem jest zbudowanie wiodącego, globalnego produktu w sektorze analitycznym, jest również potwierdzeniem konsekwentnej realizacji celów emisyjnych Emitenta.

Informacje na temat kwalifikacji i przebiegu pracy zawodowej:

Mark Massop rozpoczął swoją karierę w organach ścigania w 1988 roku w Independence Missouri Police Department, gdzie służył z honorami przez 16 lat. Podczas jego służby, uzyskał dwa odznaczenia za Odagę od Kansas City Metropolitan Police Chiefs and Sheriffs Association. Był również wyróżniony przez Drug Enforcement Administration za Nadzwyczajne Efekty w obszarze inwestycji narkotykowych, jak również przez National HIDTA (High Intensity Drug Trafficking Area) Program, gdzie uzyskał tytuł Analityka Wywiadowczego Roku.

Po udanej karierze w służbach, Mark dołączył do firmy i2, dostawcy systemów analitycznych dla organów ścigania i innych podmiotów zainteresowanych analityką śledczą. Po przejściu i2 przez IBM, Mark został odpowiedzialny za sprzedaż w Ameryce, na stanowisku North America Technical Sales Leader. Podczas jego kadencji, zespół konsekwentnie uzyskiwał wyniki ponad 100% celów sprzedażowych.

Po 11 latach w IBM, Mark dołączył do firmy Sintelix w 2017 roku jako Vice President of the Americas, celem wprowadzenia systemów przetwarzania języka naturalnego i ekstrakcji tekstu do działań śledczych i operacji organów ścigania. Mark szybko zbudował sprzedaż w USA, m.in. budując pipeline (strumień) projektów o wartości ponad 10 mln USD w ciągu pierwszych sześciu miesięcy od rozpoczęcia pracy.

- 25 marca 2019 r. do obrotu giełdowego na rynku podstawowym wprowadzone zostały akcje zwykłe na okaziciela serii M Spółki, o wartości nominalnej 0,10 zł każda, zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów wartościowych pod kodem ISIN PLPILAB00012.
- 28 marca 2019 r. Emitent podjął decyzję o wypowiedzeniu umowy o dofinansowanie projektu w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 działanie 1.1/poddziałanie 1.1.1. zawartej z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju z siedzibą w Warszawie ("NCBR").

Dofinansowanie przyznane zostało na rzecz realizacji projektu pn. "Rozwój systemu analitycznego wykorzystującego zaawansowane możliwości integracji i analizy dużych zbiorów danych do wykrywania niektórych kategorii zorganizowanych grup przestępczych stanowiących zagrożenie dla bezpieczeństwa publicznego". Konieczność odstąpienia od realizacji projektu została spowodowana wystąpieniem niemożliwych do przewidzenia na etapie przygotowania założeń projektu okoliczności, mających istotny wpływ na zakres i wykonanie zadań przewidzianych w ramach poszczególnych etapów. Biorąc pod uwagę zaistniałe czynniki Zarząd Spółki podjął decyzję o nie realizacji rzeczzonej inwestycji w kształcie wskazanym we wniosku i wypowiedzeniu przedmiotowej umowy.

W związku z odstąpieniem od realizacji projektu wg pierwotnych założeń, Spółka może koncentrować działania związane z rozwijaniem systemu w kierunku wskazanym we wniosku w sposób bardziej efektywny, wykorzystując aktualną wiedzę uzyskiwaną w trakcie realizacji przez Grupę projektów w tym obszarze. Mając na uwadze powyższe, jak również fakt, iż w trakcie obowiązywania umowy Emitent nie otrzymał żadnych płatności wynikających z dofinansowania z NCBR, rozwiązanie umowy nie będzie miało istotnego wpływu na sytuację finansową Spółki.

Zarząd Spółki jednocześnie wyjaśnia, iż czynniki będące podstawą wypowiedzenia umowy nie mają wpływu na realizowane projekty w ramach Grupy Emitenta lub projekty mogące rozpocząć się w przyszłości.

- 3 kwietnia 2019 r. Spółka powzięła wiadomość o uzyskaniu przez DataWalk S.A. potwierdzenia przyznania ochrony patentowej przez United States Patent and Trademark Office na wynalazek pn. "Database Hierarchy-Independent Data Drilling".

Uzyskanie czwartego patentu w USA jest potwierdzeniem innowacyjności technologii Emitenta na najbardziej konkurencyjnym rynku IT. Patentowanie rozwiązań informatycznych oprócz zabezpieczenia praw intelektualnych należących do Spółki ma również bardzo praktyczny, a w wypadku rynku amerykańskiego krytyczny aspekt. Uzyskanie patentu pozwala stwierdzić, iż technologia, której właścicielem jest Emitent nie narusza praw patentowych innych technologii. To niezwykle istotny krok w kontekście planowanych działań sprzedażowych Grupy Kapitałowej Emitenta w USA.

- 21 maja 2019 r. Emitent powziął informację, o rozpoczęciu realizacji przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. projektu pilotażowego ("Pilot") z prywatną instytucją inwestycyjną ("Klient"). Pilot

realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk (“System”) w zastosowaniu związanym z realizacją korporacyjnych dochodzeń i analiz Klienta na rzecz kontrahentów z listy Fortune 500.

- 23 maja 2019 r. Spółka powzięła informację o rozpoczęciu realizacji przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. kolejnego projektu pilotażowego (“Pilot”) z prywatną instytucją inwestycyjną (“Klient”). Pilot realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk (“System”) w zastosowaniach związanych z realizacjami globalnych dochodzeń korporacyjnych, monitoringu i analiz compliance, jak również doradztwa w obszarach bezpieczeństwa i technologii dla klientów z szerokiego zakresu branż.
- 4 czerwca 2019 r. Emitent powziął informację, o podpisaniu przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. Memorandum of Understanding (“Memorandum”) z Research Innovation Inc. (“RII”), integratorem technologii będącym liderem konsorcjum ofertowego (“Konsorcjum”) na rzecz Departamentu Sprawiedliwości USA (“DOJ”).

W związku z rozstrzygnięciem przetargu DOJ wybrał Konsorcjum do współpracy w okresie 5 lat w zakresie dostarczania systemów i rozwiązań analitycznych (“Projekty”). Memorandum potwierdza gotowość RII do realizacji Projektów z wykorzystaniem platformy DataWalk.

Zakłada się, że Projekty będą realizowane w formule prawnej BPA (Blanket Purchase Agreements), co oznacza, iż Konsorcjum będzie odpowiadać na zgłaszane zapotrzebowanie DOJ i ofertować poszczególne zamówienia w ramach Projektów, wraz z 5 innymi konsorcjami dopuszczonymi do Projektów. Oprócz spółki zależnej Emitenta oraz RII w Konsorcjum uczestniczą: Accenture Federal, IMTAS, Axiologic Solutions LLC, ManTech, BreakForth Solutions, Raptics Inc., SAP National Security Services Inc., Digital Reasoning, Text IQ, Ernst & Young, The Ryan Group.

Szacowana przez DOJ wartość wieloletniego budżetu z udziałem innych konsorcjów oscyluje na poziomie ok. 500 milionów USD.

Wymogi BPA precyzują oczekiwania względem systemu informatycznego składającego się z platformy, narzędzi programistycznych i wsparcia dla komponentów DOJ w celu obsługi złożonych zadań analitycznych na danych o dużej skali. System powinien być skalowany do setek terabajtów i petabajtów danych i obejmować funkcje wyszukiwania, zarządzania wiedzą, analizy i analizy powiązań, musi również zapewniać kompatybilność z otwartymi interfejsami API, połączeniami z bazą danych JDBC / ODBC, przeszukiwaniem sieci i narzędziami e-discovery, jak również wspierać zasilanie różnymi formatami danych oraz modelowanie danych w kierunku określonych inwestycji.

- 26 czerwca 2019 r. Emitent powziął informację o podpisaniu umowy na realizację przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. projektu pilotażowego (“Pilot”) z dostawcą analiz i informacji biznesowych w USA (“Klient”). Pilot realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk (“System”) w zastosowaniach związanych z działalnością Klienta, który dostarcza przedsiębiorstwom z wielu branż informacje wspierające procesy analityczne i compliance.

INFORMACJE FINANSOWE GRUPY DATAWALK

Wyniki finansowe Grupy DataWalk

Przychody ze sprzedaży Grupy DataWalk w I półroczu 2019 roku wyniosły 761 tys. zł i były na niższym poziomie do przychodów osiągniętych w I półroczu 2018 roku, które ukształtowały się na poziomie 981 tys. zł. Długi cykl sprzedażowy, charakterystyczny dla segmentu branży enterprise IT, w którym operuje Grupa, wydłużenie się procesów decyzyjnych po stronie klientów, z którymi spółki z Grupy prowadzą rozmowy handlowe, jak również złożoność procedur wyboru dostawcy oprogramowania analitycznego w obszarze bezpieczeństwa spowodowały przesunięcie oczekiwanych przychodów ze sprzedaży na kolejne okresy sprawozdawcze.

Poniższa tabela prezentuje wybrane skonsolidowane dane finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2019 roku oraz okres porównywalny 2018 roku (dane w tys. zł).

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 30.06.2019	01.01.2018 - 30.06.2018	Zmiana
Przychody ze sprzedaży netto	761	981	-22,4%
Koszty operacyjne	6 518	6 843	-4,7%
Wynik brutto ze sprzedaży	-5 757	-5 861	-1,8%
Pozostałe przychody operacyjne	242	146	65,9%
Pozostałe koszty operacyjne	1 564	1 438	8,7%
Wynik operacyjny	-7 078	-7 153	-1,0%
Zysk (strata) netto przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	-7 040	-7 059	-0,3%

Źródło: Emitent.

W pozycji pozostałe koszty operacyjne Grupa ujmuje niegotówkowe koszty związane z rozliczaniem programu motywacyjnego zgodnie z MSSF 2. W I półroczu 2019 roku koszty programu motywacyjnego stanowiły 89,6% wartości tej pozycji, tj. 1,4 mln zł, podczas gdy w I półroczu 2018 było to również 1,4 mln zł (97,5% sumy pozostałych kosztów operacyjnych). Strata netto przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej w I półroczu 2019 roku wyniosła 7,04 mln zł i była na bardzo zbliżonym poziomie jak w porównywalnym okresie roku poprzedniego (7,06 mln zł).

Poniższa tabela prezentuje dodatkowe wybrane skonsolidowane informacje finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2019 roku oraz okres porównywalny 2018 roku (dane w tys. zł).

Wyszczególnienie	01.01.2019- 30.06.2019	01.01.2018- 30.06.2018	Zmiana
Przychody ze sprzedaży netto*	761	981	-22,4%
EBIT	-7 078	-7 153	-1,0%
Amortyzacja	287	89	223,2%
EBITDA	-6 791	-7 064	-3,9%
Niegotówkowe koszty programu motywacyjnego	1 401	1 401	0,0%
EBITDA skorygowana	-5 390	-5 663	-4,8%
CFO _{bt}	-4 759	-6 612	-28,0%
CAPEX	-1 252	-290	332,1%
FCF	-6 011	-6 901	-12,9%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	5 126	8 353	-38,6%
Dług odsetkowy	25	72	-65,2%

Źródło: Emitent.

* sprzedaż między segmentami nie występowała.

EBIT = Zysk z działalności operacyjnej,

EBITDA = EBIT + amortyzacja,

EBITDA skorygowana = EBITDA + niegotówkowe koszty transakcji z osobami objętymi programem motywacyjnym rozliczane w formie instrumentów kapitałowych,

CFO_{br} = Środki pieniężne z działalności operacyjnej (tj. przed zapłaconym podatkiem dochodowym),

CAPEX = wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych + wydatki na nabycie wartości niematerialnych + wydatki z tytułu prowadzonych prac rozwojowych,

$FCF = CFO_{br} - |CAPEX|$.

Struktura przychodów Grupy DataWalk

W I półroczu 2019 roku przychody ze sprzedaży licencji wyniosły 0,5 mln zł, stanowiły 65,5% przychodów Grupy ogółem i były o 43,1% niższe niż w porównywalnym okresie 2018, podczas gdy przychody ze sprzedaży usług wdrożenia oraz asysty technicznej (tzw. „maintenance”) ukształtowały się na poziomie 0,26 mln zł stanowiących 34,5% przychodów Grupy ogółem, co daje wzrost o 147,0% w stosunku do pierwszych 6 miesięcy roku 2018.

Poniższa tabela przedstawia skonsolidowane przychody segmentów w 6 miesiącach 2019 roku oraz w okresie porównywalnym w 2018 roku, w podziale na segmenty działalności (dane w tys. zł).

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 30.06.2019	01.01.2018 - 30.06.2018	Zmiana
Sprzedaż licencji	498	875	-43,1%
Usługi (wdrożenie i asysta techniczna)	263	106	147,0%
Pozostałe przychody	0	0	-
Suma przychodów ze sprzedaży netto	761	981	-22,4%

Źródło: Emitent.

Poniższa tabela przedstawia strukturę walutową sprzedaży za I półrocze 2019 oraz I półrocze 2018.

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 30.06.2019	01.01.2018 - 30.06.2018
PLN (złoty polski)	69,0%	73,7%
USD (dolar amerykański)	31,0%	26,3%
Razem	100,0%	100,0%

Źródło: Emitent.

Przepływy pieniężne Grupy DataWalk

Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej (CFO) Grupy wyniosły w I półroczu 2019 roku -4,8 mln zł wobec -6,6 mln zł w I półroczu 2018 r. Wpływ na wartość CFO na 30 czerwca 2019 r, miały (i) spłata istotnej należności w związku z zakończeniem realizacji przez DataWalk S.A. jednego z kluczowych projektów w Polsce, (ii) wzrost wartości amortyzacji wynikający z przyjęcia do użytkowania środka trwałego w postaci zakończonych prac rozwojowych, a także (iii) ujęcie wydatków związanych z podwyższeniem kapitału w wyniku emisji akcji serii M. Ponadto, w obu analizowanych przedziałach czasowych istotny wpływ na CFO miała korekta wartości zysku (straty) netto o niegotówkowe koszty wynikające z rozliczenia programu motywacyjnego w kwocie odpowiednio 1,4 mln zł w każdym z okresów.

Przepływy na działalności inwestycyjnej (CFI) Grupy od 1 stycznia do 30 czerwca 2019 roku ukształtowały się na poziomie -2,4 mln zł, na co szczególnie wpływ miały (i) wydatki na rozwijanie oprogramowania DataWalk poniesione w kwocie 1,3 mln zł oraz (ii) założenie lokat bankowych powyżej 3 miesięcy w wysokości 1,2 mln zł.

W analogicznym okresie 2018 r. przepływy na działalności inwestycyjnej wyniosły 9,9 mln zł. Największy wpływ na CFI miały: (i) wpływy z tyt. umorzenia jednostek uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym otwartym (FIO) na łączną wartość 10,1 mln zł, (ii) wydatki na rozwijanie oprogramowania DataWalk poniesione w kwocie 0,3 mln zł.

Środki pieniężne z działalności finansowej (CFF) Grupy na koniec czerwca 2019 roku wyniosły 10,1 mln zł, co wynika przede wszystkim z wpływów środków pieniężnych z emisji akcji serii M. W I półroczu 2018 roku CFF ukształtowały się na poziomie -0,03 mln zł, co wynikało głównie ze spłaty zobowiązań leasingowych.

Wyszczególnienie (dane w tys. zł)	01.01.2019 - 30.06.2019	01.01.2018 - 30.06.2018	Zmiana
CFO	-4 759	-6 612	-28,0%
CFI, w tym:	-2 410	9 868	-124,4%
- CAPEX	-1 252	-290	332,1%
CFF	10 056	-25	-40863,0%
Zmiana stanu środków pieniężnych	2 887	3 232	-10,7%

Źródło: Emitent.

CFO = przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej,

CFI = przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej,

CAPEX = wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych + wydatki na nabycie wartości niematerialnych + wydatki z tytułu prowadzonych prac rozwojowych,

CFF = środki pieniężne netto z działalności finansowej.

Bilans Grupy DataWalk

Poniższa tabela prezentuje wybrane pozycje bilansowe na dzień 30 czerwca 2019 roku oraz koniec 2018 roku (dane w tys. zł).

Aktywa	30.06.2019	31.12.2018	Zmiana
Aktywa niematerialne	4 785	3 815	25,4%
Należności z tytułu dostaw i usług	868	1 919	-54,8%
Pozostałe należności krótkoterminowe	704	555	26,7%
Aktywa finansowe krótkoterminowe	1 205	0	100,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	5 126	2 241	128,7%
Pozostałe aktywa	220	793	-72,3%
Aktywa razem	12 907	9 324	38,4%

Źródło: Emitent.

Pasywa	30.06.2019	31.12.2018	Zmiana
Kapitał własny	11 420	8 011	42,6%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	554	576	-3,8%
Pozostałe zobowiązania	933	737	26,5%
Pasywa razem	12 907	9 324	38,4%

Źródło: Emitent.

Poniższa tabela przedstawia wybrane wskaźniki finansowe Grupy DataWalk na koniec I półrocza 2019, jak również na 31 grudnia 2018.

Wyszczególnienie	30.06.2019	31.12.2018
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	5,4	4,0
Wskaźnik przyspieszonej płynności finansowej	5,3	3,6
Wskaźnik natychmiastowej płynności finansowej	3,5	1,7
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	11,5%	14,1%
Dług / kapitał własny	0,0	0,0
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	13,0%	16,4%
Kapitał pracujący (w tys. zł)	6 476	3 909

Źródło: Emitent.

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej = Aktywa bieżące (obrotowe) / Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe),

Wskaźnik przyspieszonej płynności finansowej = (Aktywa bieżące – Zapasy – Rozliczenia międzyokresowe czynne) / Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe),

Wskaźnik natychmiastowej płynności finansowej = Środki pieniężne / Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe),

Wskaźnik ogólnego zadłużenia = (Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania / Aktywa ogółem) × 100%,

Dług / kapitał własny = (oprocentowane kredyty bankowe, dłużne papiery wartościowe + zobowiązania z tytułu leasingu finansowego) / kapitały własne.,

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = (Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania / Kapitał własny) × 100%,

Kapitał pracujący = aktywa obrotowe (krótkoterminowe) - zobowiązania krótkoterminowe.

Przewidywana sytuacja finansowa Grupy DataWalk

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju, w 2019 roku Grupa będzie koncentrować swoje działania na:

- sprzedaży - rynek amerykański i polski, w sektorze ubezpieczeniowym (Insurance) oraz publicznym, m.in. na rzecz organów ścigania (Law Enforcement oraz Intelligence).
- kontynuacji trwających procesów patentowych,
- rozwijaniu oprogramowania DataWalk w kluczowych jego obszarach.

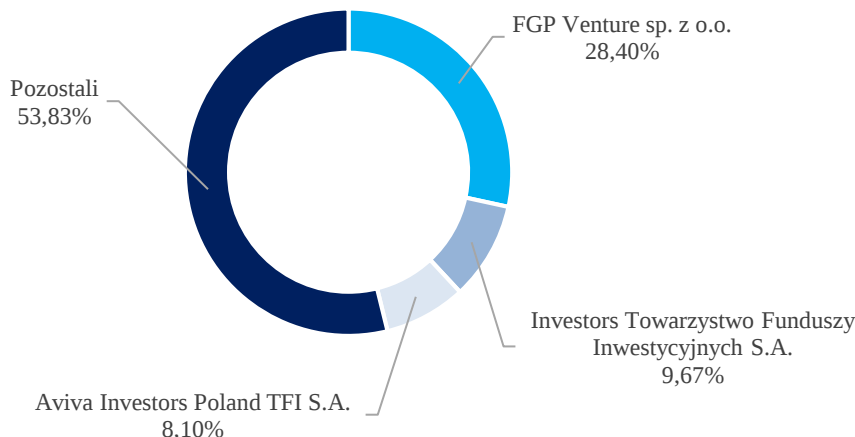
Najważniejsze czynniki zewnętrzne oraz wewnętrzne, które mogą wpłynąć na działalność Grupy zostały przedstawione w punkcie „Czynniki, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kwartału” niniejszego sprawozdania.

W związku z pozyskaniem środków z emisji Akcji serii M w wysokości 10 066,1 tys. zł, a więc niższej niż wartość pierwotnie oczekiwana, Spółka podtrzymuje oświadczenie dotyczące realizacji strategii zawarte w raporcie bieżącym nr 6/2019 z dnia 15 lutego 2019 roku.

AKCJE I AKCJONARIAT DATAWALK S.A.

Akcje i akcjonariat

Struktura akcjonariatu na dzień 29 września 2019 roku (udział w kapitale zakładowym)



Źródło: Emitent.

Na dzień zatwierdzenia do publikacji niniejszego sprawozdania, tj. na dzień 29 września 2019 roku, stan Akcjonariuszy posiadających bezpośrednio bądź przez podmioty zależne co najmniej 5,0% ogólnej liczby głosów, przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
FGP Venture sp. z o.o.* ¹⁹	1 175 000	1 900 000	28,40%	39,07%
Investors Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. ²⁰	400 000	400 000	9,67%	8,23%
Aviva Investors Poland TFI S.A. ²¹	335 290	335 290	8,10%	6,89%
Pozostali	2 227 758	2 227 758	53,83%	45,81%
Razem	4 138 048	4 863 048	100,00%	100,00%

Źródło: Emitent.

* Pan Paweł Wieczyński posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

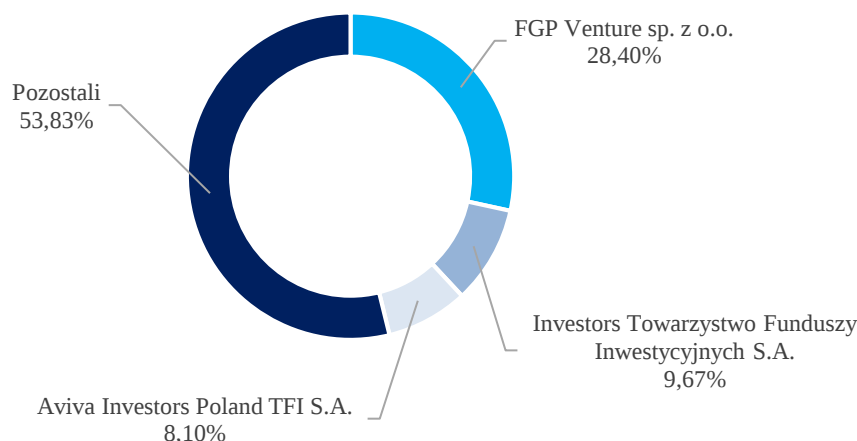
Pan Krystian Piećko posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

Pan Sergiusz Boryslawski posiada 198.000 udziałów FGP Venture Sp. z o.o., co stanowi 33,33% udziału w kapitale zakładowym oraz głosów na zgromadzeniu wspólników FGP Venture Sp. z o.o.

¹⁹ Zgodnie z raportem bieżącym nr 11/2019 z dnia 7 marca 2019.

²⁰ Z podmiotami zależnymi. Zgodnie z raportem bieżącym nr 16/2015 z dnia 16 września 2015.

²¹ Zgodnie z raportem bieżącym nr 1/2018 z dnia 2 stycznia 2018.

Struktura akcjonariatu na dzień 30 maja 2019 roku (udział w kapitale zakładowym)


Źródło: Emitent.

Na dzień 30 maja 2019 roku, tj. na dzień publikacji poprzedniego sprawozdania stan Akcjonariuszy posiadających bezpośrednio bądź przez podmioty zależne co najmniej 5,0% ogólnej liczby głosów przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
FGP Venture sp. z o.o.* ²²	1 175 000	1 900 000	28,40%	39,07%
Investors Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. ²³	400 000	400 000	9,67%	8,23%
Aviva Investors Poland TFI S.A. ²⁴	335 290	335 290	8,10%	6,89%
Pozostali	2 227 758	2 227 758	53,83%	45,81%
Razem	4 138 048	4 863 048	100,00%	100,00%

Źródło: Emitent.

* Struktura udziałowców spółki FGP Venture Sp. z o.o. została przedstawiona w opisie do tabeli „Struktura akcjonariatu na dzień 29 września 2019 roku” powyżej.

²² Zgodnie z raportem bieżącym nr 11/2019 z dnia 7 marca 2019.

²³ Z podmiotami zależnymi. Zgodnie z raportem bieżącym nr 16/2015 z dnia 16 września 2015.

²⁴ Zgodnie z raportem bieżącym nr 1/2018 z dnia 2 stycznia 2018.

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Stan posiadania akcji DataWalk S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień zatwierdzenia do publikacji niniejszego raportu, tj. na dzień 29 września 2019 roku.

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba akcji
Paweł Wieczyński*	Prezes Zarządu	55 585
Krzysztof Piećko*	Członek Zarządu	55 650
Sergiusz Boryśkowski*	Członek Zarządu	55 680
Roman Pudelko	Członek Rady Nadzorczej	15 918
Paweł Sobkiewicz	Przewodniczący Rady Nadzorczej	860
Wojciech Dyszy	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	1 000
Rafał Wasilewski	Członek Rady Nadzorczej	21 000
Piotr Bindas	Członek Rady Nadzorczej	2 760

Źródło: Emitent.

* Członkowie Zarządu Spółki są jednocześnie udziałowcami oraz członkami zarządu FGP Venture Sp. z o.o., której udział w strukturze akcjonariatu Emitenta został zaprezentowany w pkt „Struktura akcjonariatu na dzień 29 września 2019 roku” oraz „Struktura akcjonariatu na dzień 30 maja 2019 roku”.

Stan posiadania akcji DataWalk S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 30 maja 2019 roku.

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba akcji
Paweł Wieczyński*	Prezes Zarządu	55 000
Krzysztof Piećko*	Członek Zarządu	55 000
Sergiusz Boryśkowski*	Członek Zarządu	55 000
Roman Pudelko	Członek Rady Nadzorczej	15 003
Paweł Sobkiewicz	Przewodniczący Rady Nadzorczej	860
Wojciech Dyszy	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	1 000
Rafał Wasilewski	Członek Rady Nadzorczej	20 000

Źródło: Emitent.

* Członkowie Zarządu Spółki są jednocześnie udziałowcami oraz członkami zarządu FGP Venture Sp. z o.o., której udział w strukturze akcjonariatu Emitenta został zaprezentowany w pkt „Struktura akcjonariatu na dzień 29 września 2019 roku” oraz „Struktura akcjonariatu na dzień 30 maja 2019 roku”.

POZOSTAŁE INFORMACJE O GRUPIE DATAWALK

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Grupa kapitałowa DataWalk monitoruje istotne czynniki ryzyka dla swojej działalności w celu ich identyfikacji, zapobiegania i mitygowania skutków. W tym celu Grupa DataWalk przyjęła szereg regulacji w obszarze systemów zarządzania oraz procedur kontroli wewnętrznej, do który należą m.in.:

- Polityka zarządzania ryzykiem utraty ciągłości biznesowej,
- Polityka ochrony danych osobowych,
- Polityka użytkowania Systemów Informatycznych,
- Polityka antykorupcyjna.

Funkcjonujące systemy ograniczają negatywny wpływ czynników ryzyka na działalność Grupy DataWalk, do których m.in. należą:

Ryzyko utraty płynności

Obecnie nie są generowane przychody na poziomie pozwalającym na pokrycie kosztów funkcjonowania Spółki. W konsekwencji Emitent obserwuje w swojej działalności ryzyko płynności rozumiane jako brak (w tym również przejściowy) wystarczającej ilości środków pieniężnych lub aktywów płynnych pozwalających na kontynuowanie działalności. Do czasu osiągnięcia etapu, w którym generowane będą dodatnie przepływy gotówkowe z działalności operacyjnej, Spółka będzie uzależniona od zewnętrznych źródeł finansowania, w tym emisji akcji. Ewentualne ograniczenie dostępu Spółki do źródła finansowania w postaci emisji akcji może spowodować opóźnienia lub niemożność regulowania zobowiązań zarówno handlowych, jak i finansowych oraz może stanowić zagrożenie dla kontynuacji działalności Spółki. W razie zaistnienia niekorzystnych zjawisk w obszarze ryzyka płynności może wystąpić przejściowe obniżenie wypłacalności, konieczność uzyskania pomostowego finansowania o wysokim koszcie obsługi oraz powstawanie zaległości płatniczych, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Spółki, jej sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju. W takiej sytuacji Emitent dokona niezwłocznie rewizji swojej strategii i ograniczy – w pierwszej kolejności – wydatki związane działaniami marketingowymi i sprzedażowymi, jak również weźmie pod uwagę możliwość ograniczenia kosztów osobowych.

Ryzyko związane z osiąganymi wynikami finansowymi

W latach 2017 i 2018 Grupa osiągnęła stratę netto w wysokości odpowiednio 19 125,94 tys. zł oraz 13 749,90 tys. zł. Ujemny wynik operacyjny oraz ujemny wynik netto jest charakterystyczny dla przedsiębiorstw znajdujących się we wczesnej fazie rozwoju, w szczególności w sektorze nowych technologii, jak również w modelu biznesowym dostawcy produktów klasy enterprise IT. Nie osiągając przychodów albo osiągając je na niewielkim poziomie ponoszą one jednocześnie znaczące koszty związane z zatrudnianiem wysokiej klasy specjalistów z zakresu programowania i rozwoju produktu oraz ponoszeniem wydatków na zdobywanie rynku. Pomimo, że w ocenie Zarządu Spółki dotychczasowy rozwój Grupy odbywa się w sposób bliski pierwotnym założeniom nie można wykluczyć, że ze względu na wystąpienie nieprzewidzianych kosztów lub na nieprzewidziane obniżenie tempa pozyskiwania klientów oraz przychodów, zwiększających każdorazowo zapotrzebowanie na finansowanie, sytuacja finansowa Grupy istotnie odbiegnie od założeń, co może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z fazą rozwoju kluczowego produktu i celami strategicznymi

Grupa prowadzi działalność w zakresie projektowania, testowania i wdrażania nowatorskich, gotowych do wykorzystania rozwiązań informatycznych, służących analizie sieci powiązań w dużych zbiorach różnorodnych danych (tzw. Big Data). Prace są prowadzone w oparciu o autorską technologię opracowaną przez Grupę. Ze względu na złożoność planowanych działań, całkowity okres ich realizacji Grupa szacuje od dziesięciu do piętnastu lat, począwszy od stycznia 2014 roku. Strategia składa się z pięciu podstawowych etapów, wskazanych poniżej.

- Testowanie technologii i analiza możliwości budowy produktu na bazie rynku polskiego (lokalnego),
- Wdrożenie oprogramowania u pierwszych klientów lokalnych (wdrożenia testowe i komercyjne) oraz testy marketingowe w Stanach Zjednoczonych,
- Budowa bazy referencyjnej wśród światowej klasy klientów, głównie ze Stanów Zjednoczonych oraz udowodnienie wysokiej marżowości procesu sprzedażowego,

- Dynamiczny rozwój w Stanach Zjednoczonych i na innych wybranych rynkach światowych – skalowanie biznesu,
- Uzyskanie pozycji lidera niszy oraz rentowności netto modelu biznesowego w oparciu o osiągniętą skalę klientów.

Zapewnienie źródeł finansowania działalności, wypracowanie marki, pozyskanie referencji, opracowanie konkurencyjnych narzędzi informatycznych (produktów) i bazy klientów, zapewniających łącznie stabilne lub rosnące przychody, są i będą pochodną umiejętności Grupy do dostosowania się do warunków rynkowych branży nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Spółka nie może zagwarantować, iż wszystkie cele strategiczne przez nią zamierzone zostaną zrealizowane. Podjęcie niewłaściwej decyzji przy prognozowaniu i ocenie okoliczności lub otoczenia rynkowego, jak również wystąpienie nieprzewidzianych zdarzeń w otoczeniu Grupy, może doprowadzić do niewykonania określonych przedsięwzięć strategicznych lub poniesienia kluczowych nakładów rozwojowych. Niezrealizowanie celu strategicznego może z kolei negatywnie wpłynąć na przyszłą sytuację majątkową i gospodarczą Grupy, a także jej pozycję rynkową.

Ryzyko związane ze stosowanym modelem biznesowym

Grupa opiera swoją działalność na modelu producenta rozwiązań informatycznych klasy enterprise. Podstawowy, charakterystyczny dla niego rozkład przychodów z projektów komercyjnego wdrożenia oprogramowania przez klienta kształtuje się w relacji: dziesięć jednostek w pierwszym roku, co obejmuje sprzedaż licencji, z wyłączeniem przychodów z tytułu wdrożenia, które mogą być zróżnicowane w zależności od klienta, do dwóch jednostek w latach kolejnych, co obejmuje opłaty za utrzymanie i wspieranie systemu, tzw. maintenance. Rozkład ten występuje w podstawowym obowiązującym cenniku. Systematyczne zwiększenie liczby klientów może wiązać się z koniecznością testowania kolejnych modeli sprzedaży. Ze względu na brak długookresowych danych w stosowaniu poszczególnych modeli nie można wykluczyć, że niektóre z nich, na przykład testowany przez Grupę model przychodowy oparty o płatności subskrypcyjne, nie spełni oczekiwań Grupy lub klientów, co przełoży się na konieczność dalszego poszukiwania skutecznych modeli sprzedaży, a to z kolei może się przełożyć na wzrost kosztów lub obniżenie przychodów ponad poziomy zakładane przez Grupę.

Ryzyko związane ze zwiększaniem skali działalności

Strategia rozwoju Grupy zakłada (i) systematyczne zwiększanie liczby klientów oraz (ii) ciągłe rozwijanie oferowanego narzędzia informatycznego, tj. platformy DataWalk. Wpływa to w znaczący sposób na skalę i zakres prowadzonej działalności, mogąc – w niektórych przypadkach – przekładać się na nowe jakościowo kategorie wyzwań dla Grupy i jej kierownictwa.

Rozwijanie Systemu DataWalk wiąże się z podwyższonym ryzykiem popełnienia błędów o charakterze biznesowym (decyzyjnym), technicznym oraz organizacyjnym. W szczególności możliwe jest, iż z powodu błędów popełnionych przez Grupę, w tym przez podmioty pracujące na jej zlecenie, lub z powodu wystąpienia nieoczekiwanych okoliczności, nowe funkcjonalności platformy DataWalk będą w swoich algorytmach zawierały błędne mechanizmy lub nie będą odpowiadały oczekiwaniom klientów z innych przyczyn lub wystąpi opóźnienie w ich wdrożeniu lub brak możliwości wdrożenia w ogóle. Ponadto, dokonana przez Grupę ocena popytu na nowe użyteczności, przy określonej ich funkcjonalności i cenie, może okazać się błędna, przez co oferta usług Grupy może nie spotkać się z oczekiwanym zainteresowaniem ze strony klientów.

Dodatkowo, wraz ze wzrostem skali działalności, Grupa jest narażona na zwiększone ryzyko popełnienia błędów w prowadzonej działalności, nadmierny wzrost kosztów, jak również ryzyko wystąpienia problemów o charakterze technicznym lub organizacyjnym, w tym nadmierne obciążenie infrastruktury lub zespołu pracowników, przekładające się na brak możliwości świadczenia sprawnej i akceptowalnej jakościowo obsługi klientów. Wystąpienie wszystkich lub części wymienionych wyżej zdarzeń może wpłynąć negatywnie, na jakość i efektywność obsługi klientów, co może spowodować problemy reputacyjne i wizerunkowe Grupy oraz wygenerować dodatkowe, trudne do przewidzenia koszty, a tym samym negatywnie wpłynąć na przyszłą majątkową i gospodarczą Grupy, a także jej pozycję rynkową.

Ryzyko związane z niezrealizowaniem celów emisyjnych

Nie można wykluczyć wystąpienia okoliczności, zarówno wewnętrznych, tj. leżących po stronie Emitenta, jak i zewnętrznych, tj. niezależnych od Spółki, które wydłużą w czasie lub uniemożliwią albo w istotny sposób utrudnią realizację przyjętych celów emisji w założonym czasie.

W przypadku, gdy realizacja zakładanych celów z jakichkolwiek przyczyn nie będzie możliwa lub/i w znacznym stopniu utrudniona, Emitent może rozważyć zmianę celów emisji i przeznaczenie niewykorzystanych środków na inne cele, kierując się przy wyborze tych celów kryterium najwyższej efektywności ekonomicznej. W takim przypadku Emitent poinformuje rynek o zmianie celów emisji. Zmaterializowanie się powyższych zdarzeń może spowodować opóźnienie w realizacji strategii rozwoju Spółki, a w skrajnym przypadku może dojść nawet do zmiany strategii. Powyższe czynniki mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki, sytuację lub perspektywy rozwoju Spółki.

Ryzyko związane ze zmianami wynikającymi z postępu technologicznego

Grupa prowadzi działalność w obszarach, w których dokonują się liczne i znaczące zmiany w zakresie dostępnych i stosowanych technologii, zarówno w zakresie ich udoskonalania, jak i wdrażania całkowicie nowych. Pomimo ciągłego i systematycznego monitorowania rynku pod kątem możliwych zmian w technologii nie można wykluczyć sytuacji, w której technologie stanowiące podstawę działalności Grupy staną się nieatrakcyjne kosztowo lub jakościowo dla klientów Grupy, a Grupa nie zdąży lub nie będzie mogła z różnych powodów zastąpić ich rozwiązaniami oczekiwanymi przez odbiorców, efektywnymi technologicznie, biznesowo i finansowo. Realizacja tego ryzyka mogłaby mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z pozycją konkurencyjną

Grupa prowadzi działalność na niszowym rynku, na którym konkuruje z większymi od siebie podmiotami o ugruntowanej pozycji rynkowej (Palantir Technologies, IBM). W ocenie Emitenta, oferowana przez Grupę Platforma DataWalk jest konkurencyjna wobec produktów innych dostawców pod wieloma względami, w szczególności pod kątem (i) skalowalności i wolumenu możliwych do obsługi danych, (ii) czasu i zasobów technicznych koniecznych do wdrożenia, (iii) niezbędnej infrastruktury towarzyszącej, (iv) efektywności działania, rozumianej, jako czas potrzebny na przeprowadzenie analizy oraz (v) rozbudowy zakresu danych dostępnych do analizy w systemie. Również ze względu na znacznie niższe koszty produkcji i wdrożenia, System DataWalk może być oferowany w cenach kilku- a nawet kilkunastokrotnie niższych, niż systemy konkurencyjne, zachowując marżowość natywną dla modelu biznesowego dostawcy produktów IT.

Ze względu na relatywnie krótki okres funkcjonowania sektora, w którym działa Grupa, produkty mogą ulegać istotnym i dynamicznym zmianom, jak również mogą się dokonywać istotne zmiany w zakresie konkurencji, w tym mogą się pojawić nowe podmioty konkurencyjne, oferujące lepsze technologicznie lub atrakcyjniejsze kosztowo produkty. Nie można również wykluczyć zmiany modeli biznesowych przez podmioty konkurujące z Grupą lub zmian w otoczeniu rynkowym. Wszystkie te czynniki mogą istotnie wpłynąć negatywnie na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymywaniem klientów oraz ryzyko utraty zaufania klientów

Platforma DataWalk jest rozwijana w dwóch, synergizujących kierunkach zastosowań – w sektorze ubezpieczeniowym oraz w sektorze rządowym, w szczególności tzw. śledczym (Law Enforcement i Intelligence), w których znajdują zastosowanie podobne lub takie same funkcjonalności platformy. Oba z tych sektorów należy uznać za wrażliwe, gdyż gromadzone przez nie dane dotyczące osób, ich majątku, statusu rodzinnego i społecznego, zachowań, stanu zdrowia etc. są danymi wysoce wrażliwymi. Sprzedaż jakichkolwiek produktów lub usług do sektorów wrażliwych wiąże się zawsze z trudnością w penetracji rynku i pozyskiwaniu klientów, m. in. ze względu na konieczność zdobycia zaufania odbiorców na etapie znacznie wcześniejszym, niż rozpoczęcie zaawansowanych rozmów handlowych.

Działalność Grupy oraz zdolność do konkurowania na rynku jest więc związana z marką Grupy i posiadaną opinią wśród klientów i potencjalnych odbiorców na temat (i) oferowanych przez Grupę rozwiązań i ich atrakcyjności na tle konkurencji oraz (ii) odpowiedzialności Grupy, jako partnera biznesowego. Pojawienie się negatywnych informacji na temat oferowanych rozwiązań produktowych lub odpowiedzialności biznesowej Grupy, a w konsekwencji nadszarpnięcie lub utrata zaufania klientów i potencjalnych odbiorców, może negatywnie wpłynąć na działalność Grupy, w szczególności poprzez ograniczenie możliwości pozyskiwania nowych klientów lub utratę obecnych.

Z działalnością Grupy wiąże się również ryzyko związane ze skutecznością pozyskiwania i utrzymywania klientów, które wynika z dynamicznego rozwoju rynku Big Data i segmentu analizy sieci powiązań oraz z relatywnie krótkiej historii funkcjonowania na rynku, zarówno Grupy, jak i jej kluczowego produktu. Błędnie zaprojektowana lub

modyfikowana strategia marketingowa lub sprzedażowa może spowodować obniżenie tempa wzrostu liczby klientów, a w szczególnie niekorzystnej sytuacji – odejście klientów już obsługiwanych. Realizacja jednego lub obu z ww. ryzyk może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko sprzedaży w sektorze rządowym

Jednym z dwóch sektorów, do których Grupa kieruje swój produkt, jest sektor rządowy, w szczególności tzw. śledczy (Law Enforcement i Intelligence). Współpraca Grupy z tym sektorem, jako jego dostawca, wiąże się z koniecznością akceptacji bardzo długich cykli negocjacji i procesu sprzedaży, wynoszących do czterech lat lub dłużej. Dodatkową trudność w procesach składania ofert oraz prowadzenia negocjacji stanowi konieczność spełniania rygorystycznych norm wynikających ze specyfiki sektora, w tym konieczność certyfikacji, uzyskania dostępu do określonych poziomów tajemnicy etc. Brak umiejętności albo możliwości dostosowania przez Grupę swojej działalności do specyfiki oczekiwań sektora rządowego może przełożyć się na istotne trudności w funkcjonowaniu na nim, a to z kolei może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z koncentracją klientów

Wśród odbiorców Grupy występowały podmioty, których udział w przychodach Grupy wynosił ponad 10%. Część z tych podmiotów jedynie odpłatnie testowała rozwiązania oferowane przez Grupę (wdrożenia pilotażowe), część już je wdrożyła, jako narzędzia dla realizacji bieżącej działalności operacyjnej (wdrożenia komercyjne). Przewidywana struktura przychodów z komercyjnego wdrożenia projektu przez klienta kształtuje się w relacji: dziesięć jednostek w pierwszym roku, co obejmuje sprzedaż licencji, z wyłączeniem przychodów z tytułu wdrożenia, które mogą być zróżnicowane w zależności od klienta, do dwóch jednostek w latach kolejnych, co obejmuje opłaty za utrzymanie i wspieranie systemu, tzw. maintenance. Nie można wykluczyć, że w kolejnych latach Grupa nie będzie zdolna do pozyskiwania nowych podmiotów do współpracy lub klienci, którzy testowali lub wdrożyli oprogramowanie Grupy w latach 2016, 2017 lub 2018 zrezygnują z niego w kolejnych latach lub nie będą rozwijali współpracy zgodnie z oczekiwaniami Grupy. Niemniej, wraz ze wzrostem skali działalności i liczby obsługiwanych klientów, ryzyko to powinno ulegać systematycznemu zmniejszaniu. Realizacja powyższego ryzyka może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko uzależnienia od dostawców

Przy tworzeniu i rozwijaniu Systemu DataWalk Grupa korzysta z usług świadczonych przez podmioty zewnętrzne, do których należą m. in. dostawcy usług oraz dostawcy wybranych elementów niezbędnego oprogramowania i infrastruktury. Mając na uwadze, że Grupa tworzy w pewnych obszarach nowe unikalne rozwiązania analityczne, niektóre z nabywanych specjalistycznych bibliotek programistycznych lub ich elementy są – ze względu na swoją nietypowość – tworzone na indywidualne zamówienie Grupy. Jednocześnie, ze względu na nowatorstwo tworzonego oprogramowania, kształt relacji biznesowych z niektórymi dostawcami jest nieszablony i wykracza poza dotychczasową praktykę branżową, co czyni te relacje unikalnymi na tyle, że Grupa nie ma pewności, czy uda się je powtarzać w przyszłości. W razie problemów w relacji z dostawcą, w tym z przedłużeniem umów, lub problemów leżących po stronie dostawcy niezależnie, od jakości relacji, Grupa może mieć trudność z utrzymaniem stabilności wybranych komponentów, w szczególności ze względu na brak dostatecznego wsparcia po stronie dostawcy. Powyższe może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z awarią wykorzystywanych urządzeń i systemów informatycznych

W całym zakresie prowadzonej działalności Grupa opiera się o nowoczesne systemy informatyczne i telekomunikacyjne, w szczególności serwerownie obce (serwery zewnętrzne w tzw. chmurze, bez kolokacji). Ich prawidłowe funkcjonowanie jest niezbędne dla zapewnienia oczekiwanej przez klientów jakości użytkowania oprogramowania oferowanego przez Grupę. Pomimo, iż większość kluczowych zasobów wykorzystywanych przez Grupę posiada tzw. back-up, czyli inne zasoby, którymi jest w stanie zastąpić całość lub część uszkodzonych zasobów, nie można wykluczyć wystąpienia szczególnych okoliczności, które uniemożliwią również wykorzystywanie sprzętu zastępczego. Dodatkowy aspekt stanowi wykonywanie przez pracowników i współpracowników Grupy czynności na dużych zbiorach danych należących do klientów Grupy. Pomimo podejmowania przez Grupę działań dostosowywania procedur ochrony danych do wybranych procedur klienta, co istotnie zmniejsza ryzyko ich ujawnienia lub utraty, nie można wykluczyć szczególnych okoliczności, spowodowanych głównie błędem ludzkim, ale i awarią sprzętu, które będą skutkować zawadnością zastosowanych

środków ostrożności. Zaistnienie poważnej awarii wykorzystywanych urządzeń, zniszczenie, utrata lub bezprawne ujawnienie istotnej części lub całości danych przetwarzanych przez Grupę może spowodować czasowe lub długotrwale wstrzymanie części lub całości działalności i trudności w realizacji podjętych zobowiązań, w tym już opłaconych, jak również konieczność zapłaty kar lub odszkodowań, co może niekorzystnie wpłynąć na wyniki i sytuację finansową Grupy.

Ryzyko ataków na infrastrukturę techniczną

W prowadzonej działalności Grupa wykorzystuje zarówno serwery własne, jak i w tzw. chmurze, z tendencją do minimalizowania wykorzystania serwerów własnych. Dane klientów są z kolei przetwarzane najczęściej na serwerach wskazanych przez klientów (własnych lub w tzw. chmurze), a w części przypadków następuje również nadanie Grupie uprawnień dostępu. W związku z zarządzaniem infrastrukturą informatyczną, w szczególności serwerami należącymi do Grupy, działalność Grupy jest narażona na ataki ze strony cyberprzestępców. Do trzech najpoważniejszych rodzajów potencjalnych ataków należą ataki mające na celu kradzież danych, uszkodzenie infrastruktury oraz tzw. ataki DDoS, tj. mające na celu blokowanie serwerów, polegające na kierowaniu na wybrane serwery bardzo dużego, sztucznie obciążającego ruchu. W ocenie Grupy, mechanizmy zapewniające bezpieczeństwo stosowane przez Grupę w odniesieniu do zarządzanych przez Grupę zasobów, zarówno własnych, jak i obcych (tzw. chmura), są wystarczające dla zapewnienia bezpieczeństwa klientów i samej Grupy. Pomimo systematycznego usprawniania i modyfikacji wykorzystywanych rozwiązań nie można jednak wykluczyć, że w przyszłości okażą się one niewystarczające, co może niekorzystnie wpłynąć na wyniki i sytuację finansową Grupy.

Ryzyko związane z prawami autorskim do oprogramowania

W ramach prowadzonej działalności Grupa wykorzystuje i oferuje klientom oprogramowanie stworzone w znaczącym zakresie przez kadrę zarządzającą lub pod jej nadzorem, pracowników i współpracowników. Naruszenie może nastąpić wskutek wykorzystania w ramach oferowanych usług całych algorytmów lub ich części, do których prawa autorskie przysługują podmiotom trzecim. Sytuacja taka może nastąpić zarówno w wyniku nieuprawnionego wykorzystania przez Grupę efektów prac współpracowników i pracowników (także nieświadomego) podlegających ochronie, jak też wskutek następczego wygaśnięcia uprawnienia np. wskutek wygaśnięcia lub wypowiedzenia licencji. Powyższe uwagi odnoszą się także do chronionych prawnie baz danych. Podstawą prawną korzystania z oprogramowania przez Grupę są odpowiednie umowy licencyjne lub umowy przenoszące autorskie prawa majątkowe. Emitent nie może zapewnić, że w każdym przypadku nabycie praw nastąpiło skutecznie lub w niezbędnym zakresie jak również, że osoby trzecie nie będą podnosiły przeciwko Grupie roszczeń zarzucając naruszenie ich praw własności intelektualnej, bądź, że ochrona praw będzie realizowana skutecznie. Oprócz tego, w ramach prac wewnętrznych nad własnymi rozwiązaniami informatycznymi prowadzonymi z udziałem osób współpracujących z Grupą na podstawie umów o pracę i umów cywilnoprawnych, nie można wykluczyć sytuacji, w której mogą powstać wątpliwości czy Grupa nabyła we właściwym zakresie autorskie prawa majątkowe do rozwiązań informatycznych stworzonych przez takie osoby. W konsekwencji, Grupa może być narażona na ryzyko zgłaszania przez twórców oprogramowania roszczeń, co w przypadku uznania takich roszczeń może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki, sytuację lub perspektywy rozwoju Grupy.

Ryzyko związane z licencjami

System DataWalk wykorzystuje wiele różnych bibliotek programistycznych lub obcych elementów kodu, zarówno w procesie jego produkcji, rozwoju jak i jako element działającego systemu. Między innymi przedmiotem praw własności intelektualnej wykorzystywanych przez Spółkę są komponenty płatne, wśród których koszt większy niż \$200 rocznie per stanowisko generują: Licencje Progress, Progress Software License Agreement Licencje na bibliotekę KeyLines, dostarczaną przez Cambridge Intelligence Ltd.; Umowa OEM na bazę Vertica. Na datę sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie jest uzależniona od wskazanych licencji. Niemniej jednak zmiana wymienionych licencji na inne determinowałaby wzrost wydatków Emitenta oraz mogłaby okazać się czasochłonna, co mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność Spółki, jej sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko ingerencji i skopiowania innowacyjnych rozwiązań w oferowanym oprogramowaniu

W ramach prowadzonej działalności Grupa oferuje autorskie, unikalne na skalę światową, oprogramowanie stworzone przez Grupę lub na jej wyłączne zlecenie. Nie można wykluczyć, że mniejsze lub większe fragmenty autorskiego oprogramowania zostaną skopiowane i wykorzystane przez osoby niepożądane, jak również, że na zlecenie osób trzecich nastąpi ingerencja w oferowane oprogramowanie. Skopiowanie bądź ingerencja

w metody lub efekty programowania mogą przełożyć się na spadek konkurencyjności produktów oferowanych przez Grupę, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki, sytuację lub perspektywy rozwoju Grupy.

Ryzyko utraty kadry zarządzającej

Działalność Grupy jest w dużym stopniu uzależniona od wiedzy, umiejętności oraz doświadczenia branżowego i biznesowego kadry zarządzającej, osób nadzorujących oraz wysokiej klasy specjalistów z zakresu programowania, informatyki, logiki, matematyki stosowanej etc. Ewentualna utrata członków kadry zarządzającej lub nadzorującej lub innych ważnych pracowników, w szczególności pana Krystiana Piećko, będącego osobą kluczową dla dalszego rozwoju produktów Spółki i Grupy, którzy dysponują kompetencjami i wiedzą w niektórych obszarach unikalnymi na skalę światową, mogłaby negatywnie wpłynąć na skuteczność i efektywność działania Grupy lub wybranych jej obszarów oraz jakość świadczonych usług, co z kolei mogłoby doprowadzić do przynajmniej częściowej utraty klientów lub braku możliwości pozyskiwania nowych i pogorszenia wyników finansowych Grupy.

Ryzyko związane z brakiem możliwości pozyskania nowych pracowników przez DataWalk Inc.

Strategia Grupy zakłada w kolejnych latach rozbudowę zespołu ludzkiego Grupy, w szczególności w Stanach Zjednoczonych (DataWalk Inc.). Grupa planuje zatrudniać specjalistów w zakresie marketingu, sprzedaży, wdrożeń oraz utrzymania Platformy DataWalk. Nie można wykluczyć, że ze względu na sytuację na rynku pracy w Stanach Zjednoczonych, w tym zbyt wysokie dla możliwości Grupy oczekiwania płacowe, lub ze względu na fakt, że Grupa może być postrzegana przez potencjalnych pracowników jako podmiot na wczesnym etapie rozwoju z Europy Środkowo-Wschodniej. Grupa napotka trudności w pozyskaniu wystarczającej liczby pracowników o odpowiednim poziomie kwalifikacji. Brak możliwości pozyskania odpowiedniej liczby członków zespołu o oczekiwanych kwalifikacjach może przełożyć się na istotne trudności w realizacji celów strategicznych Grupy, a to z kolei może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane ze strukturą Zarządu oraz akcjonariatu

Członkami Zarządu Spółki oraz władz spółki zależnej od Spółki są założyciele lub akcjonariusze. Wśród akcjonariuszy Spółki znajdują się również inne osoby posiadające unikalne na skalę światową wiedzę, umiejętności i doświadczenia w zakresie działalności Grupy. Powoduje to silny związek między sferą właścicielską i działalnością biznesową Grupy. Naturalną konsekwencją takiego modelu powiązań jest szeroka wiedza osób zarządzających Grupą i wybranych akcjonariuszy o szeregu aspektów działalności Grupy. W razie zmiany kontroli nad Spółką może nastąpić zmiana w składzie organów zarządzających i nadzorujących Grupę lub mogą wycofać się z akcjonariatu osoby mające wiedzę o działalności Grupy, a ich następcy mogą nie dysponować rozległą wiedzą na temat działalności Grupy i sektora, w którym operuje Grupa, co wydłuży czas potrzebny do osiągnięcia podobnej efektywności pracy. To z kolei mogłoby doprowadzić do przynajmniej częściowej utraty klientów i pogorszenia wyników finansowych Grupy.

Ryzyko odszkodowawcze i ryzyko sporów sądowych

Grupa ponosi odpowiedzialność wynikającą z zawieranych umów oraz wykonywanej działalności. Niewykonanie bądź nienależyte – zawinione lub niezawinione – wykonanie umowy może powodować powstanie odpowiedzialności odszkodowawczej wobec klientów Grupy, co może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Grupy. Wystąpienie przez klienta z roszczeniem przeciwko Grupie rodzi również ryzyko pogorszenia wizerunku i – w konsekwencji – utraty obecnych i potencjalnych klientów Grupy. Roszczenia kierowane przeciwko którejś ze spółek Grupy, jak również konsekwencje wynikające z utraty wizerunku, mogą mieć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z przetwarzaniem na znaczną skalę danych osobowych

W ramach bieżącej działalności, Grupa na znaczną skalę przetwarza zbiory danych osobowych należące do jej klientów. Przetwarzanie danych osobowych musi być dokonywane w sposób zgodny z przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych obowiązującymi w kraju, w którym są zarejestrowane przetwarzane zbiory lub w którym klienci Grupy prowadzą lub będą prowadzili działalność. Obowiązki w tym zakresie na terenie państw Unii Europejskiej zostały od maja 2018 roku znacznie rozszerzone w związku z wejściem w życie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych. Emitent nie może wykluczyć, że pomimo stosowania środków technicznych i organizacyjnych zapewniających ochronę przetwarzanych danych osobowych, dojdzie do naruszenia obowiązków prawnych przez którychś z podmiotów Grupy

w tym zakresie, w szczególności do ujawnienia danych osobowych osobom nieupoważnionym. W przypadku naruszenia przepisów prawnych związanych z ochroną danych osobowych, w szczególności ujawnienia danych osobowych w sposób niezgodny z prawem, Grupa może być narażona na zastosowanie wobec niej lub członków organów spółek z Grupy sankcji karnych lub sankcji administracyjnych. Bezprawne ujawnienie danych osobowych może również skutkować dochodzeniem przeciwko Grupie roszczeń o naruszenie dóbr osobistych, co może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyka zdarzeń katastroficznych, ryzyka wyjątkowe

Charakter prowadzonej działalności oraz dotychczasowe doświadczenia wskazują na niewielką możliwość wpływu czynników nadzwyczajnych na aktywność biznesową Grupy. Nie można jednak wykluczyć, że ewentualne (i) działania wojenne, (ii) działania o charakterze terrorystycznym, (iii) zjawiska epidemiologiczne oraz (iv) czynniki przyrodnicze i inne zdarzenia katastroficzne mogą długotrwale wpłynąć na zachowania klientów lub na poprawność działania infrastruktury technicznej poszczególnych podmiotów z Grupy lub jej klientów. Efekty tych zjawisk mogą – poza wpływem na zachowania klientów – niekorzystnie wpłynąć również na wszelkie rodzaje działalności prowadzonej w ramach Grupy, mające na celu zarówno realizację bieżących zamierzeń operacyjnych, jak i długoterminowych planów strategicznych.

Ryzyko kontroli przez organy podatkowe lub skarbowe transakcji z podmiotami powiązanymi

Ze względu na szczególny charakter transakcji z podmiotami powiązanymi, złożoność oraz niejasność przepisów prawa mających zastosowanie do metod oceny zastosowanych cen, a także trudności w identyfikacji porównywalnych transakcji, jako odniesienia, nie można zapewnić, że Spółka lub Spółka Zależna nie będą podlegały kontrolom lub innym czynnościom nadzoru podejmowanym przez organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej. Jeżeli metody ustalania warunków rynkowych na potrzeby powyższych transakcji zostaną zakwestionowane, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, sytuację finansową i na wyniki Grupy.

Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność

Regulacje prawa polskiego, jak również wielu innych krajów, w których Emitent prowadzi lub zamierza prowadzić działalność, podlegają zmianom, przy czym w niektórych jurysdykcjach, np. w Polsce, zmiany te charakteryzują się wysoką częstotliwością. Zmiany regulacji prawnych mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku nowoczesnych technologii, w tym w obszarze prawa własności intelektualnej, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na prowadzoną przez Emitenta działalność, np. w zakresie, w jakim spowodują zwiększenie kosztów działalności, wprowadzenie ograniczeń administracyjnych lub konieczności uzyskania dodatkowych zezwoleń. Znacząca liczba obowiązujących przepisów prawa oraz regulacji mających zastosowanie do działalności Grupy ulegała i może podlegać w przyszłości zmianom, w tym również wynikającym z implementacji stosownych regulacji UE. Z uwagi na występujące niejasności i nieprecyzyjność oraz wzajemne krzyżowanie się zakresu zastosowania, regulacje te mogą podlegać także różnym interpretacjom, orzeczeniom sądowym i mogą być stosowane w sposób niejednolity. Zmienność systemu prawnego i otoczenia regulacyjnego zwiększa ryzyko ponoszenia istotnych dodatkowych i nieoczekiwanych kosztów dostosowywania prowadzonej działalności do zmieniającego się otoczenia prawnego. Ponadto, w przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne może pojawić się niepewność, co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z tego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe wstrzymanie rozwoju działalności Grupy lub realizacji jej inwestycji w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania niejasnych regulacji. Może to prowadzić również do powstawania sporów na tle interpretacji przepisów prawnych, zarówno z organami publicznymi stosującymi prawo, jak i z podmiotami prywatnymi, z którymi Spółki z Grupy pozostają w stosunkach prawnych. Ponadto błędy lub opóźnienia w implementacji dyrektyw UE do prawa krajowego mogą prowadzić do dodatkowych wątpliwości związanych m.in. z interpretacją przepisów mających wpływ na działalność Grupy. Grupa nie może zagwarantować, że stosowana przez nią interpretacja przepisów prawa polskiego nie zostanie zakwestionowana.

Ryzyko związane ze strukturą finansowania

Ze względu na wczesną fazę rozwoju i brak dodatniej rentowności działalności operacyjnej, Grupa ma ograniczone możliwości pozyskania kapitału obcego dla finansowania swojej działalności. Należy również przyjąć, że do czasu osiągnięcia dodatniej rentowności operacyjnej możliwości te będą istotnie ograniczone. Rodzi to ryzyko braku kapitału na rozwój w przypadku trudności w pozyskaniu wystarczającej ilości kapitału własnego w okresach, w których Grupa będzie go potrzebowała na zrealizowanie działań założonych w ramach kolejnych etapach rozwoju. Brak dostępu do finansowania lub dostęp do finansowania w wartościach niższych, niż potrzebne

dla realizacji założonych działań, może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z dotacjami oraz z dofinansowaniem projektów rozwojowych

Emitent ma w planach realizowanie projektów związanych z uzyskaniem ochrony prawnej wynalazków oraz w zakresie prac rozwojowych przy współfinansowaniu z krajowych oraz unijnych programów. Na datę sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółce przyznano dofinansowanie ze środków publicznych. Niezgodne z umowami o dofinansowanie wykorzystanie środków pomocowych, lub też nieprawidłowe ich rozliczanie, może skutkować zmniejszeniem wsparcia, czy też jego całkowitym ograniczeniem, włącznie z koniecznością zwrotu wypłaconych Emitentowi środków pomocowych wraz z odsetkami w wysokości określonej jak dla zaległości podatkowych, liczonymi od dnia przekazania środków na rachunek bankowy Emitenta do dnia ich zwrotu oraz wraz z odsetkami bankowymi narosłymi od daty dofinansowania. Decyzja w zakresie zwrotu lub ograniczenia środków z dotacji i dofinansowań może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym

Zmiany w otoczeniu makroekonomicznym, w tym dotyczące wzrostu gospodarczego, inflacji, poziomu bezrobocia i stóp procentowych, mogą wpływać na zdolność Emitenta do tworzenia wartości Grupy. W szczególności może to być wynikiem poziomu popytu na rozwiązania oferowane przez Grupę, dla którego jednym z czynników determinujących jest poziom koniunktury gospodarczej.

W 2018 roku polska gospodarka kontynuowała wzrost PKB, który wyniósł 5,1%, co oznacza wzrost w stosunku do danych za rok 2017, kiedy to wskaźnik ten wyniósł 4,8%²⁵. W kolejnych latach pozytywne trendy w zakresie wzrostu konsumpcji prywatnej oraz wzrost eksportu i inwestycji powinny przyczyniać się do dalszego rozwoju gospodarki, a tym samym poprawy nastrojów i zdolności nabywczych polskiego społeczeństwa i podmiotów gospodarczych. Popytowi ze strony gospodarstw domowych, finansowanemu w części z kredytów i pożyczek, powinny dodatkowo sprzyjać niskie stopy procentowe oraz niskie bezrobocie. Według prognozy ekonomistów Narodowego Banku Polskiego, przewidywany wzrost PKB w roku 2018 wyniesie 4,8% a w roku 2019 3,6%²⁶. Osiągnięcie przez polską gospodarkę niższych dynamik przyrostu PKB lub istotne pogorszenie się jednego lub kilku kluczowych parametrów makroekonomicznych, w szczególności wzrost bezrobocia, może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane ze wzrostem kosztów

Ceny produktów oferowane obecnie przez Grupę nie są kalkulowane w oparciu o analizę kosztów zmiennych i kosztów stałych, w tym w szczególności pracy i usług obcych, w tym informatycznych. Kluczowym wyznacznikiem dla poziomu ceny jest ustalenie jej na takim poziomie, aby możliwe było pozyskanie kolejnego klienta, zarówno w celu budowy doświadczeń i referencji, jak i generowania przychodów. Obecny poziom kosztów stałych w Grupie należy uznać za adekwatny do fazy rozwoju Grupy i skali jej działalności. Istotna zmiana poziomu kosztów stałych w przyszłości, jak i istotna zmiana poziomu kosztów zmiennych, mogą wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Ryzyko kursowe

Strategia rozwoju Emitenta koncentruje się na ekspansji geograficznej do krajów wysokorozwiniętych, w szczególności Stanów Zjednoczonych. W ramach realizacji działań strategicznych i operacyjnych część kosztów pracowniczych oraz kosztów usług obcych Grupy jest i będzie ponoszona w walucie (głównie USD), z założeniem wzrostu ich wartości w przyszłości. Jednocześnie, zgodnie z realizowaną strategią, w przyszłości znacząca część przychodów Grupy ma być realizowana w walucie, głównie w USD. Do czasu uzyskania symetrii przychodów i kosztów osiągniętych w walucie oraz po jej utracie Grupa jest narażona na ryzyko wynikające ze zmienności kursów walut. Do czasu osiągnięcia zbliżonej wartości przychodów i kosztów ponoszonych w walucie, niekorzystną dla Grupy jest słabość złotego wobec dolara, natomiast po osiągnięciu nadwyżki przychodów w walucie nad kosztami w walucie niekorzystną będzie siła złotego wobec dolara. Grupa nie stosuje instrumentów służących zabezpieczeniu się przed ryzykiem kursowym. Zmienność kursów walut może więc wywrzeć negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

²⁵ <https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/wzrost-pkb-polski-w-2018-r-dane-gus-komentarze-ekonomistow/l2q1sfk>

²⁶ http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/polityka_pieniezna/dokumenty/projekcja_inflacji.html

Ryzyko niewłaściwego oszacowania zakresu prac projektowych

Przychody Grupy pochodzą głównie z realizacji złożonych projektów informatycznych prowadzonych na podstawie umów o ustalonym z góry wynagrodzeniu. Realizacja takich projektów wymaga bardzo dobrego planowania zarówno w zakresie harmonogramu prac, jak i zasobów potrzebnych do realizacji obiecanego zakresu projektu. Grupa stosuje w tym zakresie złożone procedury, które z jednej strony ułatwiają przygotowanie właściwego planu, a z drugiej strony zapobiegają sytuacji wystąpienia nieprzewidzianych kosztów. Zarządzanie ryzykiem niewłaściwego oszacowania zakresu prac projektowych polega na stosowaniu przez Grupę opartych na własnych doświadczeniach metod szacowania kosztów w projektach, określania harmonogramu oraz szacowania ryzyk mogących zagrozić terminowej, merytorycznej lub finansowej realizacji zadań. Wystąpienie ryzyka może wywrzeć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki Grupy.

Czynniki, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kwartału

Zdaniem Zarządu do najważniejszych czynników zewnętrznych oraz wewnętrznych, które mogą wpłynąć na działalność Grupy Kapitałowej DataWalk i osiągane przez nią wyniki w perspektywie co najmniej kwartału, zaliczyć można:

Elementy i tendencje zewnętrzne mogące mieć wpływ na perspektywę Grupy:

- Rosnące znaczenie przetwarzania i analizy danych oraz ich wykorzystania (Big Data),
- Sytuacja na rynku ubezpieczeniowym w Polsce i poza jej granicami,
- Wzrost skali i jakości działań służących przeciwdziałaniu i detekcji nadużyć,
- Automatyzacja procesów analizy zbiorów danych,
- Rosnąca przyjazność narzędzi do analiz zbiorów danych,
- Presja na wzrost wynagrodzeń na rynku IT,
- Sytuacja na rynku kapitałowym w Polsce w kontekście pozyskiwania finansowania.

Elementy i tendencje wewnętrzne mogące mieć wpływ na perspektywę Grupy:

- Perspektywa generowanych przychodów i kosztów ogółem,
- Poziom planowanych nakładów na marketing i działania sprzedażowe,
- Koszty związane z zatrudnieniem personelu i zakupem usług informatycznych,
- Poziom planowanych inwestycji,
- Rozwój zespołów sprzedażowych w związku z prowadzonymi działaniami handlowymi.

Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego Grupy Kapitałowej i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową Emitenta

Nie są znane żadne inne informacje niż opisane w niniejszym sprawozdaniu, których ujawnienie mogłoby być istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej oraz finansowej Grupy.

Nietypowe zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

W I półroczu 2019 oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe Grupy i DataWalk S.A.

Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność Grupy po 30 czerwca 2019 roku

- 2 sierpnia 2019 r. Zarząd Spółki powziął wiadomość o podpisaniu umowy na realizację przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. projektu pilotażowego z towarzystwem ubezpieczeniowym.
Pilot realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk w zastosowaniach związanych z inwestycją zastrzeżeń do licencjonowanych brokerów (sieć dystrybucji) produktów Klienta.
- 14 sierpnia 2019 r. Zarząd DataWalk S.A. powziął informację, o podpisaniu umowy na realizację przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. projektu pilotażowego z prywatną instytucją inwestycyjną.
Pilot realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk w zastosowaniach związanych z inwestycjami nadużyć na potrzeby towarzystw ubezpieczeniowych.
- 27 sierpnia 2019 r. Zarząd Spółki powziął informację, o rozpoczęciu przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. projektu pilotażowego ze Stanową Agencją Regulacyjną w USA.
Pilot realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk w zastosowaniach związanych z nadzorem regulacyjnym oraz inwestycją przemysłu hazardowego zlokalizowanego w obszarze jurysdykcji Klienta.
- 20 września 2019 r. Zarząd Spółki powziął informację o podpisaniu umowy na realizację przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. projektu pilotażowego ze Stanową Agencją Policyjną w USA.
Pilot realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk w zastosowaniach związanych z inwestycją kryminalną, rozpoznawania zagrożeń terrorystycznych i bezpieczeństwem publicznym na obszarze jurysdykcji Klienta.
- 23 września 2019 r. Zarząd Spółki powziął informację o podpisaniu przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. memorandum of understanding z Anderson Police Department w USA na sprzedaż licencji i produkcyjne wykorzystanie platformy analitycznej DataWalk w zakresie integracji danych oraz uruchomienia środowiska analityczno-inwestycyjnego wspierającego zadania operacyjne Klienta.
- 23 września 2019 r. Zarząd DataWalk S.A. powziął informację, o podpisaniu umowy na realizację przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. projektu pilotażowego z Federalną Agencją w USA.
Pilot realizowany będzie celem przetestowania działania platformy analitycznej DataWalk w zastosowaniach związanych z inwestycją podejrzanych operacji dotyczących importu dóbr oraz nielegalnego wprowadzania do obrotu w USA zakazanych produktów.
- 25 września 2019 r. Zarząd DataWalk S.A. powziął informację, o podpisaniu przez spółkę zależną od Emitenta DataWalk Inc. memorandum of understanding ("Memorandum") z Washington State Gambling Commission w USA ("Klient") na sprzedaż licencji i produkcyjne wykorzystanie platformy analitycznej DataWalk w zastosowaniach związanych z nadzorem regulacyjnym oraz inwestycją przemysłu hazardowego zlokalizowanego w obszarze jurysdykcji Klienta. Zawarcie Memorandum definiuje kontynuację współpracy nawiązanej pomiędzy podmiotami, o czym Emitent informował w treści raportu bieżącego ESPI nr 33/2019 z dnia 27 sierpnia 2019 roku.

Prognozy finansowe

Grupa DataWalk i DataWalk S.A. nie publikowały prognoz wyników finansowych na 2019 rok.

Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji

Transakcje w Grupie DataWalk są zawierane na zasadach rynkowych. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi został przedstawiony w pkt 32 wybranych not i objaśnień do śródrocznego skróconego skonsolidowanego

sprawozdania finansowego Grupy DataWalk za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2019 roku oraz punkcie 33 wybranych not i objaśnień do śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego DataWalk S.A. za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2019 roku.

Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca

DataWalk S.A. i DataWalk Inc. na dzień 30 czerwca 2019 r. nie udzielały poręczeń kredytów lub pożyczek, jak również nie udzielały gwarancji.

Informacje dotyczące istotnych postępowań sądowych

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania spółki z Grupy DataWalk nie były stroną postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU W SPRAWIE ZGODNOŚCI PÓŁROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO DATAWALK S.A. I SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ DATAWALK S.A. ZA OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY DNIA 30 CZERWCA 2019 R.

Zarząd DataWalk S.A. oświadcza, iż wedle najlepszej wiedzy, półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej DataWalk oraz półroczne skrócone sprawozdanie finansowe DataWalk S.A. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, tj. z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 „Śródroczna Sprawozdawczość Finansowa” zatwierdzonym przez Unię Europejską oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Kapitałowej DataWalk oraz DataWalk S.A.

Ponadto, Zarząd oświadcza, iż półroczne sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej DataWalk, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Paweł Wieczyński
Prezes Zarządu

Krystian Piećko
Członek Zarządu

Sergiusz Borysławski
Członek Zarządu

Wrocław, dnia 29 września 2019 r.