

# HubStyle



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ HUBSTYLE ORAZ HUBSTYLE S.A. ZA 2018 ROK  
za okres od 01.01.2018 do 31.12.2018

Szanowni Państwo,

Miniony rok był okresem istotnych zmian w Spółce. Strategiczna decyzja o koncentracji działań na segmencie sprzedaży odzieży skutkowała udaną transakcją sprzedaży działalności e-commerce prowadzonej przez jednostkę zależną Sales Intelligence S.A. W ten sposób pełne zaangażowanie zostało skierowane na rozwój Naszych dwóch marek Sugarfree i Cardiobunny.

Zeszły rok należy zaliczyć do udanych pod kątem reorganizacji i przygotowania Spółki do powrotu na ścieżkę wzrostu. Udało nam się uporządkować procesy, przygotować technologię, infrastrukturę, dostawców oraz zespół do generowania nowych przewag konkurencyjnych. Jesteśmy przekonani, że nie był to rok zmarnowany w naszym długoterminowym podejściu do budowy wartości naszych marek.

W kolejny rok wchodzimy z nową siłą. Mamy zapewnione finansowanie na kontynuację działalności oraz strategię pozwalającą na powrót do generowania wzrostów z naszego podstawowego biznesu czyli marek Sugarfree oraz Cardio Bunny.

Szczególną uwagę przywiązujemy do zachowania dyscypliny kosztowej i możliwości generowania pozytywnych przepływów operacyjnych. Podchodzimy konserwatywnie do naszych wewnętrznych założeń pozostając optymistycznie nastawieni do naszego modelu biznesowego. Miniony rok traktujemy jako istotną lekcję dla naszej organizacji i dopilnujemy konsekwencje podjętych w przeszłości decyzji posłużyły jako doświadczenie do budowania trwałej i rosnącej wartości Grupy Kapitałowej.

Wojciech Czernecki

Prezes Zarządu HubStyle S.A

## Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej HubStyle i HubStyle S.A. za 2018 rok

Podsumowanie operacyjne	4
Opis organizacji i działalności Grupy Kapitałowej HubStyle	7
Segmenty działalności	10
Perspektywy rozwoju i czynniki istotne dla rozwoju działalności Grupy	11
Strategia rozwoju	12
Ryzyka działalności	13
Informacje o zawartych umowach	16
Sytuacja finansowa Grupy HubStyle	18
Sytuacja finansowa HubStyle S.A.	24
Informacje o akcjach i akcjonariacie	28
Ład korporacyjny	31
Władze HubStyle	33
Pozostałe informacje	38
Zatwierdzenie sprawozdania	41





## Wybrane dane finansowe

Wybrane skonsolidowane dane finansowe [tys. zł]	2018	2017 *dane przekształcone
Przychody ze sprzedaży	8 549	9 866
Strata na działalności operacyjnej	-9 713	-5 447
Wynik brutto	-9 824	-7 870
Wynik netto	-9 851	-7 874
Całkowite dochody/straty ogółem	-9 182	-12 327
Aktywa razem	4 725	11 842
Rzeczowe aktywa trwałe	346	414
Należności krótkoterminowe	316	986
Zobowiązania krótkoterminowe	3 228	6 272
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Kapitał własny	1 497	5 570
Kapitał podstawowy	2 600	1 845
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-4 380	-3 477
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	1 800	-102
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	2 392	2 559
Zmiana stanu środków pieniężnych	-188	-1 020
Strata na jedną akcję zwykłą z działalności kontynuowanej i działalności zaniechanej	-0,35	-0,67
Strata na jedną akcję zwykłą z działalności kontynuowanej	-0,38	-0,43
Rozwodniona strata na jedną akcję zwykłą z działalności kontynuowanej	-0,38	-0,43

\* Dane przekształcone dotyczą wybranych pozycji ze skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów i są związane z wyłączeniem z tego sprawozdania poszczególnych pozycji przychodów i kosztów spółki Sales Intelligence S.A. sprzedanej w 2018 roku, co zostało opisane w sprawozdaniu finansowym w nocie 12.

W roku 2018 przychody w Grupie Kapitałowej uległy zmniejszeniu o 13% w stosunku do roku poprzedniego. Głównym czynnikiem spadku był brak realizacji wzrostów w segmencie fashion. W związku z niższymi niż prognozowano wynikami Grupy miała również aktualizacja wartości majątku i związane z nimi odpisy aktualizujące w obu segmentach działalności.

# 1 Podsumowanie operacyjne

## Najważniejsze wydarzenia w 2018 r.

### Zmiany w składzie Zarządu

W 2018 r. miały miejsce następujące zmiany w Zarządzie:

19 października 2018 r. Zarząd HubStyle S.A. poinformował, że w tym dniu Pan Wojciech Patyna – Wiceprezes Zarządu złożył rezygnację z pełnionej funkcji ze skutkiem natychmiastowym.

Imię i Nazwisko	Funkcja
Wojciech Czernecki	Prezes Zarządu
Wiktor Dymecki	Członek Zarządu

### Aktualizacja założeń strategicznych

Zarząd Grupy Kapitałowej przyjął w 2018 roku strategię rozwoju opartą o 3 kanały sprzedaży: kanał online, sieć stacjonarną własną i partnerską (franczyzową) oraz sieć dystrybucji. Grupa chce wzmocnić swoją obecność w tradycyjnym retailu poprzez otwarcie franczyzowych punktów sprzedaży, a także współpracę w ramach dystrybucji poprzez multibrandowe platformy e-commerce (allegro.pl, answear.com, otto.de, amazon.com) jak również stacjonarne butikie multibrandowe. Planowany rozwój sprzedaży stacjonarnej stanowi wsparcie dla sprzedaży online oraz platformę dla zwiększenia rozpoznawalności obu marek.

Przyjęta przez Zarząd Emitenta realizacja zaktualizowanej strategii Spółki zostanie sfinansowana ze środków pozyskanych na drodze emisji nowych akcji.

### Finansowanie zewnętrzne przez Sugarfree Sp. z o.o.

Z dniem 31 sierpnia 2018 roku Zarząd Hubstyle S.A poinformował, że jednostka zależna od Emitenta Sugarfree sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie dokonała spłaty limitu finansowania w wysokości 390 tys. zł udzielonego w ramach umowy wieloproduktowej.

W ramach umowy dyskontowej zawartej w dniu 31 sierpnia 2017 roku, Sugarfree Sp. z o.o. otrzymała odnawialną linię finansowania dostawców w wysokości 600 tys. złotych. Wykorzystanie następowało w formie bezgotówkowej w ciężar rachunku kredytowego poprzez realizację przez Bank dyspozycji płatności zleconej przez Sugarfree Sp. z o.o. do wysokości przyznanej kwoty kredytu.

Z dniem 27 grudnia zostały spłacone ostatnie raty kapitałowe zgodnie z harmonogramem wynikającym z umowy.

Źródłem finansowania zewnętrznego była także otrzymana pożyczka od akcjonariusza Dawida Urbana o łącznej wartości 2.550 tys. zł.

W dniu 30.04.2018 roku została spłacona część pożyczki w wysokości 550 tys. zł. Pozostała kwota pożyczki w wysokości 2.000 tys. zł została rozliczona w oparciu o umowę potrącenia zawartą 26 października 2018, w wyniku której akcjonariusz Dawid Urban objął emisję akcji serii I za łączną cenę emisyjną 3.000 tys. zł. Część należnej kwoty w wysokości 2.000 tys. zł. za wyemitowane akcje zostały skonwertowane z zobowiązaniem Emitenta z tytułu otrzymanej pożyczki.

Na koniec roku Grupa nie posiada zobowiązań z tytułu niespłaconego kapitału pożyczki

### Sprzedaż jednostki zależnej Sales Intelligence.

W dniu 27 kwietnia 2018 roku zgodnie z raportem bieżącym nr 19/2018 dokonano transakcji sprzedaży 100 procent akcji spółki Sales Intelligence S.A. na rzecz SARE S.A. za cenę 1 800 tys. zł powiększoną o earn-out, przy spełnieniu dodatkowych warunków:

a) 500 tys. zł w przypadku, gdy wskaźnik finansowy EBITDA (zysk operacyjny powiększony o amortyzację) Spółki Przejmowanej wykazany w zaudytowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2018 wyniesie co najmniej 800 tys. zł - („Earnout I“),

b) 30% faktycznie uzyskanych przez Spółkę przejmowaną kwot w ramach dotacji, w przypadku podpisania umowy na uzyskanie dotacji z Narodowym Centrum Badania i Rozwoju w ramach konkursu nr 1 w ramach Poddziałania 1.1.1 „Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa” POIR w 2017 r. nabór 5/1.1.1/2017 - („Earn-out II)

W ocenie Zarządu spełnienie powyższych warunków jest mało prawdopodobne, dlatego nie zostały one ujęte w cenie transakcji .

Osiągnięty zysk na sprzedaży akcji spółki spółki Sales Intelligence S.A. wyniósł 680 tys. zł.

## Najważniejsze wydarzenia po zakończeniu raportowanego okresu

### Umowa pożyczki

W dniu 22 marca 2019 emitent zawarł umowę pożyczki z akcjonariuszem Dawidem Urbanem, na kwotę 2 000 000 zł. z terminem spłaty w ciągu 12 miesięcy od jej uruchomienia. Pożyczka jest oprocentowana według stałej stopy 9% ( dziewięć procent) w skali roku. Zabezpieczeniem pożyczki oraz innych zobowiązań spółki, które mogą powstać w wyniku zawarcia tej umowy jest poręczenie udzielone przez spółkę FCFV Ventures Sp. z o.o.

### Emisja akcji serii A

W dniu 25 stycznia 2019 została zakończona emisja obligacji w subskrypcji prywatnej A, przeprowadzona przez spółkę zależną od Emitenta Sugarfree Sp. z o.o.. Dokonano przydziału 500 obligacji imiennych o łącznej wartości nominalnej 500 000 zł. Obligacje są oprocentowane według stałej stopy procentowej 9,00% ( dziewięć procent). Dzień wykupu obligacji został wyznaczony na 26 stycznia 2020 roku.

Obligacje w ilości 300 sztuk zostały objęte i opłacone przez obligatariusza Dawida Urbana, natomiast pozostałe 200 sztuk zostały objęte i opłacone przez obligatariusza Nile Invest Sp. z o.o



## Struktura organizacji oraz skład Grupy Kapitałowej

Jednostką dominującą Grupy jest spółka HubStyle S.A. Spółka powstała 10 listopada 2010 r. w wyniku przekształcenia Nokaut Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (powołanej 11 stycznia 2006 r. na mocy aktu notarialnego sporządzonego w Kancelarii Notarialnej przed notariuszem Anetą Leszczyńską Rep. A nr 407/2006). Nokaut Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym 23 stycznia 2006 r. Dnia 24 kwietnia 2015 r. Nadzwyczajne Walne zgromadzenie Grupy Nokaut S.A. zmieniło nazwę Spółki na HubStyle S.A.

### Struktura Grupy

Strukturę Grupy Kapitałowej tworzonej przez HubStyle S.A. na dzień 31 grudnia 2018 r. przedstawia poniższy schemat:



### Zmiany w strukturze Grupy

W dniu 27 kwietnia 2018 roku zgodnie z raportem bieżącym nr 19/2018 dokonano transakcji sprzedaży 100 procent akcji spółki Sales Intelligence S.A. na rzecz SARE S.A.

# 2

## Opis organizacji i działalności Grupy

## Opis działalności prowadzonej przez Grupę

### Opis działalności prowadzonej przez Grupę

Grupa HubStyle to nowoczesne i innowacyjne przedsiębiorstwo na miarę XXI wieku, którego działalność skoncentrowana jest na dynamicznie rosnących obszarach e-commerce: budowie silnego portfolio własnych marek lifestylowych. Dzięki dywersyfikacji działalności Grupa zwiększa swoje udziały w rynku, stwarzając tym samym coraz to lepsze perspektywy dla akcjonariuszy Spółki HubStyle S.A.

W skład Grupy Kapitałowej HubStyle wchodzi 3 Spółki (łącznie z jednostką dominującą):

HubStyle S.A.

Sugarfree Sp. z o.o. - udział jednostki dominującej w kapitale Spółki wynosi 96,2%,

New Fashion Brand Sp. z o.o. udział jednostki dominującej w kapitale Spółki wynosi 100%.

#### **Sugarfree Sp. z o.o.**

Spółka prowadzi sklep internetowy [www.sugarfree.pl](http://www.sugarfree.pl) oferujący szeroki asortyment wysokiej jakości sukienek z naturalnych tkanin w przystępnych cenach, głównie polskiej produkcji. Spółka operuje w bardzo elastycznym modelu biznesowym, osiągając wysokie marże, m.in. dzięki bardzo szybkiej rotacji towarów czy niskiego zaangażowania kapitału obrotowego.

#### **New Fashion Brand Sp. z o.o.**

Spółka jest jednostką specjalnego przeznaczenia (SPV) i pełni rolę inkubatora dla rozwoju nowych odzieżowych marek własnych. Spółka jest odpowiedzialna za utworzenie, rozwój oraz promocję nowych konceptów modowych, a także nadzorowanie ich wzrostu, aż do momentu osiągnięcia zakładanego poziomu rentowności.

#### **HubStyle S.A. - spółka holdingowa**

Spółka HubStyle S.A. jest jednostką dominującą Grupy Kapitałowej HubStyle - prowadzi działalność holdingową związaną z zarządzaniem Grupą i wytyczaniem strategicznych kierunków rozwoju.



## Opis działalności prowadzonej przez Grupę

Sugarfree Sp. z o.o. i New Fashion Brand Sp. z o.o.

- segment: sprzedaż odzieży

Sugarfree Sp. z o.o. prowadzi sklep internetowy oferujący szeroki asortyment wysokiej jakości sukienek z naturalnych tkanin w przystępnych cenach, głównie polskiej produkcji. Spółka operuje w bardzo elastycznym modelu biznesowym, osiągając wysokie marże, m.in. dzięki bardzo szybkiej rotacji towarów czy niskiego zaangażowania kapitału obrotowego.

Marka Sugarfree została stworzona z myślą o kobietach, które podążają za trendami i lubią świetnie wyglądać niezależnie od sytuacji. Kolekcje sukienek na każdą okazję powstają w Polsce z wysokiej jakości tkanin sprowadzanych z Włoch oraz Hiszpanii. Wzory odzieży zaprojektowane w biurach projektowych Spółki, sukienki są szyte w polskich szwalniach, z którymi spółki z Grupy posiadają stałe umowy o współpracy. Markę wyróżnia szybkość reagowania na potrzeby wymagających klientek, dlatego oferta jest często rozszerzana o nowe modele. Bardzo duży nacisk położony jest na szybką i profesjonalną obsługę klienta, dzięki czemu sklep cieszy się pozytywnymi opiniami. New Fashion Brand Sp. z o.o. jest jednostką specjalnego przeznaczenia (SPV) i pełni rolę inkubatora dla rozwoju nowych odzieżowych marek własnych. Jest elementem realizacji przyjętej koncepcji budowy portfolio silnych marek własnych w segmencie odzieżowym. Spółka jest odpowiedzialna za utworzenie, rozwój oraz promocję nowych konceptów modowych, a także nadzorowanie ich wzrostu, aż do momentu osiągnięcia zakładanego poziomu rentowności.

Marka Cardio Bunny to odpowiedź na rosnące zainteresowanie sportem, modnym wyglądem na treningu oraz zdrowym trybem życia wśród kobiet. Marka stanowi przeciwwagę dla najchętniej wybieranych marek sportowych, a jej przewagą jest oferta kobiecych i stylowych ubrań na siłownię.

### Segment inwestycyjny

Segment inwestycyjny obejmuje aktywa i pasywa oraz przychody i koszty dotyczące zarządzania inwestycjami jednostki dominującej w jednostki zależne oraz działalnością holdingową prowadzoną przez Spółkę dominującą.

## Segmenty działalności

Działalność spółek z Grupy HubStyle skoncentrowana jest w **dwóch segmentach operacyjnych**: sprzedaż odzieży oraz segmencie inwestycyjnym

Strukturę sprzedaży Grupy HubStyle według wartości, przedstawia poniższa tabela:

SEGMENTY OPERACYJNE					
Wyszczególnienie	Sprzedaż odzieży (SEGMENT I)	Inwestycyjny (SEGMENT II)	Transakcje pomiędzy segmentami	Razem	
na dzień 31.12.2018 oraz za okres od 01.01. do 31.12.2018					
Aktywa segmentu:	2 587	5 993	-3 855	4 725	
Zobowiązania segmentu	6 051	552	-3 375	3 228	
Przychody segmentu	9 926	324	-1 701	8 549	
Pozostałe przychody operacyjne	26	2	-13	15	
Przychody finansowe	10	278	-118	170	
Koszty segmentu	13 214	7 789	-2 445	18 558	
Zysk/strata brutto segmentu	-3 252	-7 185	613	-9 824	
Zysk/strata netto segmentu	-3 279	-7 185	613	-9 851	
Inne wynik na działalności zaniechanej ( segment e-commerce)	0	0	669	669	
Wyszczególnienie	Usługi dla e - commerce (SEGMENT I)	Sprzedaż odzieży (SEGMENT II)	Inwestycyjny (SEGMENT III)	Transakcje pomiędzy segmentami	Razem
na dzień 31.12.2017 oraz za okres od 01.01. do 31.12.2017					
Aktywa segmentu:	2 627	4 939	10 772	-6 496	11 842
Zobowiązania segmentu	1 495	5 125	3 156	-3 504	6 272
Przychody segmentu	n/d	11 212	996	-2 127	10 081
Pozostałe przychody operacyjne	n/d	984	434	-1 170	248
Przychody finansowe	n/d	22	1 373	-1 231	164
Koszty segmentu	n/d	13 307	21 680	-16 624	18 363
Zysk/strata brutto segmentu	n/d	-1 089	-18 877	12 096	-7 870
Zysk/strata netto segmentu	n/d	-1 107	-19 655	12 888	-7 874
Inne wynik na działalności zaniechanej ( segment e-commerce)	-4 453	0	0	0	-4 453

W 2017 roku Grupa prezentowała dane w trzech segmentach w tym segment dla usług e-commerce, które dotyczył działalności prowadzonej przez spółkę Sales Intelligence S.A. W związku ze sprzedażą udziałów w Sales Intelligence w kwietniu 2018 r., co dokładnie opisane jest w dalszej części raportu, dane porównawcze w rachunku zysków i strat za rok 2017 zostały wyłączone i zaprezentowane w jednej linii jako działalność zaniechana.

## Perspektywy rozwoju

### Perspektywy rozwoju rynku, na którym działa Grupa HubStyle

Perspektywy rozwoju Grupy uzależnione są od szeregu czynników związanych z uwarunkowaniami na rynkach, na których działa, w szczególności rozwoju internetu, zachowań konsumentów w sieci, rozwoju sektora e-commerce i przewyższaniu kolejnych barier jakie mogą wiązać się z działalnością na tym rynku.

Wzrost wartości rynku e-commerce związany jest z szerszym dostępem do internetu, większym bezpieczeństwem płatności, upraszczaniem procesów zakupu i możliwościami darmowych zwrotów towaru. Coraz silniej swoją obecność w internecie zaznaczają firmy odzieżowe działające do tej pory w formie tradycyjnych, stacjonarnych sieci sklepów. Mobilizuje do tego mniejsza popularność sieci handlowych w zestawieniu z rosnącą sprzedażą platform internetowych.

W przyszłości istotny udział w sprzedaży internetowej będą miały urządzenia mobilne. Obecnie internauci najczęściej do zakupów wykorzystują laptopy, natomiast wykorzystanie smartfonów czy tabletów dynamicznie rośnie: 41% respondentów zadeklarowało, że zakupy robią za pomocą smartfona, a 36% z tabletu. Jak wynika z szacunków i prognoz opublikowanych w raporcie eMarketer, sprzedaż detaliczna za pośrednictwem urządzeń przenośnych w Wielkiej Brytanii wzrosła z 27,7% w 2014 do prognozowanych 43,7% w 2019 r. Obecnie wyzwaniem dla sklepów internetowych jest tworzenie serwisów w technologii responsywnej, która umożliwia pełny dostęp z urządzeń mobilnych.

Wśród kluczowych barier dla rozwoju zakupów za pośrednictwem sieci internauci wymieniają potrzebę fizycznego kontaktu z produktem przed jego zakupem. Sklepy internetowe, które będą w stanie w istotny sposób zaoferować niższe ceny produktów i dostawy, oraz zapewnić bezpieczeństwo zakupów osiągną przewagę konkurencyjną i zyskają nowych klientów.

Zakupy za pośrednictwem internetu są coraz bardziej powszechne, a jak pokazują tendencje z rynków zachodnich, najszybciej rośnie sprzedaż odzieży. Grupa HubStyle dostosowuje się do globalnych trendów i stara się odpowiadać na potrzeby klientów. Koncentruje się na utrzymaniu dynamicznego zwiększania skali działania obecnych marek oraz dywersyfikacji przychodów dzięki uruchomieniu nowych marek własnych.

Spółka planuje także rozszerzać zasięg swojej działalności i wchodzić również w segment tradycyjnego retailu poprzez budowę franczyzowej sieci stacjonarnej.

Grupa planuje powrót na ścieżkę wzrostu poprzez:

- dywersyfikacji produkcji pomiędzy polskich kooperantów, a zakupy odzieży z importu,
- zacieśnianiu współpracy z obecnymi oraz poszukiwaniu nowych podwykonawców
- rozwojowi oferty poprzez zwiększanie szerokości dostępnego asortymentu i cykliczne wprowadzanie nowości do oferty sprzedażowej,
- pro-sprzedażowym sesjom zdjęciowym,
- podnoszeniu konwersji poprzez rozwój funkcjonalności platformy e-commerce,
- budowę sieci stacjonarnych punktów sprzedaży stacjonarnej w oparciu o model franczyzowy,
- rozwój sieci dystrybucji w oparciu o multibrandowe sklepy zlokalizowane na terenie Polski.

### Czynniki istotne dla rozwoju działalności Grupy Kapitałowej

Do zewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz jego spółek zależnych należą:

- Utrzymanie się dynamiki rozwoju rynku e-commerce.
- Pozycja konkurencyjna innych podmiotów na rynku, w szczególności sklepów internetowych z branży modowej.
- Tendencje związane z zakupami realizowanymi za pośrednictwem internetu: czynniki motywujące do robienia zakupów online, obniżenie kosztów związanych ze sprzedażą przez internet, średnie miesięczne wydatki e-kupujących.
- Siła nabywcza konsumentów i wzrost wydatków na segment odzieży.



## Strategia rozwoju Grupy

### Strategia rozwoju Grupy

Zgodnie ze zaktualizowaną strategią kluczowym aktywem Grupy, jest segment sprzedaży odzieży, a w ramach tego segmentu marki Sugarfree i Cardiobunny. Nadrzędnym celem jej realizacji jest zajęcie istotnej pozycji na polskim rynku e-commerce i budowa portfolio silnych marek własnych.

Podstawowe założenia i kierunki wyznaczone Spółce przez Zarząd to:

#### 1 Koncentracja na omnichanel

*Koncentracja na sprzedaży własnych marek lifestylowych dla precyzyjnie zdefiniowanego i znanego odbiorcy i wzajemne przenikanie się kanałów online i offline.*

#### 2 Rozwój Sugarfree

*Dalszy rozwój marki Sugarfree oraz sklepu sugarfree.pl poprzez rozwijanie asortymentu, działania marketingowe zwiększające rozpoznawalność marki oraz wprowadzanie dalszych funkcjonalności i ułatwień dla klientów.*

#### 3 Rozwój Cardio Bunny

*Dalszy rozwój marki Cardiobunny oraz sklepu cardiobunny.com poprzez rozwijanie asortymentu, działania marketingowe zwiększające rozpoznawalność marki oraz wprowadzanie dalszych funkcjonalności i ułatwień dla klientów. Zwiększenie rozpoznawalności marki poprzez obecność oferty u zewnętrznych partnerów*

#### 4 Skalowalna infrastruktura

*Rozwój skalowalnej infrastruktury e-commerce według najlepszych praktyk na rynku, w celu poprawy efektywności i kluczowych wskaźników biznesowych*

#### 5 Budowa nowych kanałów dystrybucji

*Rozszerzenie kanałów dystrybucji poszczególnych marek o współpracę z zewnętrznymi partnerami zarówno w zakresie sprzedaży stacjonarnej, jak i nowych kanałów dystrybucji online.*

#### 6 Rozwój stacjonarnej sieci sprzedaży

*Podjęcie działań mających na celu budowę stacjonarnej sieci sprzedaży, która przekłada się na udogodnienia w zakupach dla klienta końcowego, podnosi wiarygodność marki oraz oddziałuje na wzrost zakupów w e-commerce w regionie występowania punktu.*

## Ryzyka działalności

### Ryzyka związane z działalnością Grupy HubStyle oraz spółki HubStyle S.A.

#### a. Ryzyko związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem zorganizowanym w formie Grupy Kapitałowej

Zarządzanie strukturą składającą się z kilku podmiotów niesie za sobą większe wyzwania w zakresie tworzenia oraz realizacji spójnej strategii rozwoju Spółki, a w konsekwencji zwiększone ryzyko planowania właściwej strategii i jej efektywnego wdrożenia. Niemniej jednak spółki z Grupy HubStyle funkcjonują od wielu lat w segmencie e-commerce, co pozwala na istotną koncentrację kompetencji w tym obszarze i wybór skutecznej strategii. Emitent ocenia to ryzyko jako niskie.

#### b. Ryzyko związane z wadliwym wypełnieniem obowiązków informacyjnych i sprawozdawczych spółki publicznej

W przypadku gdy Emitent nie wypełni bądź nienależycie wypełni obowiązki spółki publicznej, naraża się na sankcje przewidziane w Ustawie o ofercie i Ustawie o obrocie, w szczególności na wykluczenie, na czas określony lub bezterminowo, papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym czy nałożenie kary pieniężnej do wysokości 1 000 000 zł.

Od 3 lipca 2016 r. w życie weszły regulacje unijne: Rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku (MAR) oraz Dyrektywa w sprawie sankcji karnych za nadużycia na rynku (MAD). Nowe regulacje zmieniły raportowanie oraz wymiar odpowiedzialności. Kary za niewypełnianie obowiązków informacyjnych nakładanych na spółkę czy też indywidualnie na Członków Zarządu i Rad Nadzorczych zostaną istotnie zwiększone. W celu minimalizacji ryzyka Grupa HubStyle prowadzi odpowiednie szkolenia dla osób odpowiedzialnych za wypełnianie obowiązków informacyjnych oraz współpracuje z instytucjami doradczymi, w szczególności przygotowuje się do zmian regulacyjnych związanych z rozpoczęciem obowiązywania rozporządzenia MAR i dyrektywy MAD. Emitent ocenia to ryzyko jako niskie.

#### c. Ryzyko nieterminowego spływu należności i utraty płynności finansowej

Większość klientów Grupy HubStyle reguluje płatności za nabywane usługi na zasadzie przedpłat, co istotnie zmniejsza ryzyko nieterminowego spływu należności. W przypadku sprzedaży odzieży wysyłka realizowana jest po dokonaniu płatności. Jednak, w przypadku niektórych klientów korzystających z usług z obszaru reklam internetowych, nie można wykluczyć ryzyka opóźnienia realizacji płatności, a nawet ich nieuregulowania w ogóle. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji należy liczyć się z pogorszeniem sytuacji finansowej Emitenta. Emitent ocenia to ryzyko jako niskie.

#### d. Ryzyko związane z realizacją przejęć

Istnieje ryzyko złej oceny sytuacji finansowej podmiotów, będących przedmiotem inwestycji. W przypadku zrealizowania się takiego ryzyka zakup spółki o złej kondycji finansowej może mieć negatywny wpływ na skonsolidowane wyniki Emitenta. Zarząd Spółki zobowiązuje się dążyć do wszelkich starań, by ograniczyć możliwość zrealizowania się takiego ryzyka poprzez zatrudnienie wykwalifikowanych doradców prawnych i finansowych. Emitent ocenia to ryzyko jako średnie.

#### e. Ryzyko związane ze zlecaniem produkcji wyrobów do zewnętrznych podmiotów

Odzież sprzedawana pod markami Grupy szyta jest z wysokiej jakości materiałów w oparciu o ramowe umowy z krajowymi szwalniami. Istnieje ryzyko związane ze współpracą z zewnętrznymi partnerami - to m.in. ryzyko nierzetelności czy nieterminowej realizacji zleceń. Ryzyka w tym obszarze są minimalizowane dzięki starannemu doborowi partnerów biznesowych oraz dywersyfikacji w zakresie dostaw materiałów oraz produkcji - spółki z Grupy posiadają umowy z różnymi partnerami. Emitent ocenia to ryzyko jako niskie.

#### f. Ryzyko odpowiedniego dopasowania tworzonych kolekcji i planów sprzedażowych do panujących trendów w modzie

Istnieje ryzyko, że kolekcje projektowane dla poszczególnych marek HubStyle nie zostaną odpowiednio dopasowane do panujących trendów, a plany sprzedażowe nie będą odpowiadać rzeczywistemu zainteresowaniu produktami spółek z Grupy. Aby minimalizować to ryzyko władze Grupy oraz osoby bezpośrednio odpowiedzialne za poszczególne kolekcje na bieżąco obserwują rynkowe trendy starając się efektywnie odpowiadać na potrzeby klientów. Kolekcje produkowane są w krótkich seriach, a ich sprzedaży towarzyszą szerokie działania promocyjne.

## Ryzyka związane z działalnością Grupy

### Ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Emitent

#### a. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski i krajów UE

Według prognoz Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową w 2018 r. tempo wzrostu popytu krajowego wyniesie ok 4%. Polska gospodarka jest jedną z najszybciej rozwijających się w Unii Europejskiej. Natomiast ewentualny spadek skłonności do konsumpcji w Polsce, może mieć negatywne przełożenie na przychody z działalności operacyjnej Grupy. Główne źródło dochodów Spółek zależnych jest bezpośrednio powiązane z poziomem wydatków konsumpcyjnych osób fizycznych, drugie pod względem wartości źródło dochodów jest zależne od wydatków przedsiębiorstw na promocję. Emitent ocenia to ryzyko jako średnie.

#### b. Ryzyko związane ze zmiennością regulacji prawnych oraz systemu podatkowego w Polsce

Polskie prawo, w tym prawo podatkowe, cechuje się dużą zmiennością. Przepisy dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych, fizycznych czy składek na ubezpieczenia społeczne podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji bądź precedensów prawnych. Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i przedsiębiorstwami. Rozliczenia podatkowe oraz inne (na przykład celne czy dewizowe) mogą być przedmiotem kontroli organów, które uprawnione są do nakładania wysokich kar, a ustalone w wyniku kontroli dodatkowe kwoty zobowiązań muszą zostać wpłacone wraz z wysokimi odsetkami. Zjawiska te powodują, że ryzyko podatkowe w Polsce jest wyższe niż istniejące zwykle w krajach o rozwiniętym systemie podatkowym. Rozliczenia podatkowe mogą zostać poddane kontroli przez okres pięciu lat. W efekcie kwoty wykazane w sprawozdaniu finansowym mogą ulec zmianie w późniejszym terminie po ostatecznym ustaleniu ich wysokości przez organy skarbowe. W celu minimalizacji ryzyka związanego ze zmiennością regulacji prawnych oraz systemu podatkowego Emitent na bieżąco współpracuje z wysokiej klasy ekspertami. Emitent ocenia to ryzyko jako niskie.

#### c. Ryzyko związane z kierunkami rozwoju rynku e-commerce oraz rynku reklamy internetowej

Rynek internetowy, w szczególności rynek e-commerce, jest młody, wobec czego cechuje się wysoką dynamiką zmian. Potrzeby czy przyzwyczajenia klientów mogą się nieoczekiwanie zmieniać. Istnieje ryzyko, iż powstaną nowe metody dokonywania zakupów czy sposoby poszukiwania najkorzystniejszej oferty sprzedaży towaru czy usługi.

Podmioty funkcjonujące na rynku handlu elektronicznego muszą być gotowe do ciągłego dostosowywania swojej oferty do zmieniającego się otoczenia rynkowego w celu jak najlepszego zaspokojenia, zarówno potrzeb konsumentów, jak i użytkowników oferowanych systemów. Zmiana kierunku rozwoju sprzedaży odzieży na rynku e-commerce bądź rynku reklamy internetowej może spowodować konieczność dostosowania strategii i produktów spółek zależnych do nowych warunków, a tym samym wpłynąć na wyniki Grupy HubStyle. Emitent ocenia to ryzyko jako średnie.

#### d. Ryzyko związane ze spowolnieniem dynamiki rozwoju rynku internetowego i e-commerce

Rynek sprzedaży za pośrednictwem internetu w Polsce znajduje się w fazie dynamicznego wzrostu. Rośnie również liczba użytkowników Internetu dokonujących zakupów online w sieci. Pomimo optymistycznych przesłanek dotyczących rozwoju rynku e-commerce nie można wykluczyć spadku dynamiki tych rynków, co mogłoby negatywnie wpłynąć na rozwój tych rynków. Emitent ocenia to ryzyko jako niskie.

#### e. Ryzyko związane z istotną zmianą mechanizmów pozycjonowania i prezentacji witryn w wyszukiwarkach internetowych

Zadaniem wyszukiwarek internetowych jest pomoc konsumentom - użytkownikom Internetu w odnalezieniu przez nich poszukiwanych informacji, znajdujących się na stronach internetowych podmiotów plasujących swoje strony w wyszukiwarce. Aby zaprezentować internaucie najpełniejsze z możliwych wyniki wyszukiwania, funkcjonujące wyszukiwarki na bieżąco opracowują nowe mechanizmy i algorytmy selekcji, sortowania i prezentacji danych. Każda zmiana algorytmów powoduje zmianę hierarchii prezentowanych stron www, co ma duży wpływ na liczbę użytkowników odwiedzających poszczególne strony.

Pomimo tego w poprzednich latach kolejne modyfikacje w algorytmach wyszukiwarki Google powodowały systematyczne, stopniowe obniżanie ruchu pochodzącego z SEO. Nie można wykluczyć sytuacji, iż algorytmy serwisów wyszukiwawczych zmienią się w sposób, który spowoduje dalsze zmniejszenie się liczby użytkowników witryn, co może spowodować obniżenie rentowności, bowiem będzie wymagało większych nakładów na promocję. Emitent ocenia to ryzyko jako średnie.



## Ryzyka związane z działalnością Grupy

### f. Ryzyko związane z technologią informatyczną

Spółki z Grupy HubStyle działają w oparciu o model biznesowy polegający na sprzedaży klientom produktów oraz usług za pomocą sieci Internet. Kluczowe dla ich funkcjonowania jest sprawne działanie serwerów. Awaria infrastruktury serwerowej może spowodować obniżenie jakości świadczonej usługi, czasowe zaprzestanie świadczenia usług czy sprzedaży produktów, uszkodzenie bądź utratę danych. W obydwu przypadkach Emitent zostanie narażony na straty finansowe. W celu minimalizacji ryzyka spółki z Grupy korzystają z najwyższej klasy sprzętu informatycznego i infrastruktury serwerowej. Obsługa techniczna serwerów jest realizowana przez profesjonalny podmiot wyspecjalizowany w tego typu usługach. Dodatkowo w celu dalszej minimalizacji ryzyka niedostępności infrastruktury serwerowej Należy również wziąć pod uwagę, iż spółki z Grupy HubStyle są narażone na ryzyko włamania do systemów informatycznych. Może się ono wiązać z uszkodzeniem, utratą bądź kradzieżą danych przetwarzanych przez spółki. Wypadek taki mógłby niekorzystnie wpłynąć na reputację. W związku z tym w celu zmniejszenia ryzyka w Grupie zatrudnieni są wykwalifikowani specjaliści zajmujący się zapewnieniem bezpieczeństwa i administracją serwerów. Emitent ocenia to ryzyko jako niskie.

HubStyle S.A. jako spółka holdingowa, zarządzająca Grupą jest narażona na analogiczne ryzyka działalności.

## Informacje o zawartych umowach

### Umowy znaczące zawarte przez spółki z Grupy Kapitałowej

Kluczową umową zawartą przez Grupę w 2018 roku była umowa sprzedaży stu procent akcji spółki zależnej Sales Intelligence S.A.. na rzecz SARE S.A. za cenę 1.800 tys. zł

### Informacja o istotnych transakcjach z podmiotami powiązanimi

W okresie sprawozdawczym nie zawarto żadnych istotnych transakcji innych niż na warunkach rynkowych.

### Informacja o transakcjach zawartych z podmiotami powiązanimi na warunkach innych niż rynkowe

Nie zawarto tego rodzaju transakcji.

### Zaciągnięte i wypowiedziane umowy kredytów i pożyczek

Grupa nie posiada zaciągniętych pożyczek i kredytów od jednostek niepowiązanych i powiązanych osobowo. Informacja o zaciągniętym i spłaconym finansowaniu w ciągu roku została podana na stronie 6 niniejszego sprawozdania.

### Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

Spółki nie udzielały poręczeń.

### Umowy objęcia obligacji

W 2018 r. Spółki z Grupy nie posiadały umów objęcia obligacji.

### Emisja obligacji

W 2018 roku Spółki z Grupy nie dokonywały emisji obligacji. W okresie sprawozdawczym Hubstyle S.A. dokonał terminowego wykupu obligacji serii B i C.

### Umowy o współpracy lub kooperacji

Spółki z Grupy HubStyle nie zawarły umów współpracy lub kooperacji, które miałyby kluczowy lub istotny wpływ na prowadzoną działalność. Spółki posiadają zawarte umowy z licznymi partnerami, z którymi współpracują w celu realizacji przyjętej strategii. Wszystkie zawarte umowy mają charakter rynkowy.

### Umowy ubezpieczenia

Spółki z Grupy posiadają umowy ubezpieczenia majątku ruchomego oraz umowy ubezpieczenia wynajmowanych lokali na wypadek pożaru i innych zdarzeń losowych. Umowy zostały zawarte na warunkach rynkowych, a ich wartość jest nieistotna w skali działalności prowadzonej przez Emitenta.

### Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

W okresie sprawozdawczym Grupa nie była stroną żadnych postępowań sądowych i administracyjnych.

### Udzielone pożyczki

W okresie sprawozdawczym Emitent ani jego jednostki zależne nie udzielały poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji, których łączna wartość stanowiłaby równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta. Zestawienie pożyczek na dzień bilansowy udzielonych przez Jednostkę dominującą zaprezentowano poniżej w tabeli.

## Informacje o zawartych umowach

	Data udzielenia	Kwota pożyczki	Oprocentowanie	Pozostało do spłaty	Opis aktualizujący Kapitał
Bradelor Finance Limited	18.09.2015	1 340	Wibor 1Y+6%rocznie	1 003	1 003
	01.10.2015	1 000	Wibor 1Y+6%rocznie	1 000	1 000
New Fashion Brand Sp. z o.o.	17.10.2017	100	6%rocznie	100	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	26.10.2017	81	6%rocznie	64	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	09.01.2018	490	6%rocznie	490	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	15.01.2018	200	6%rocznie	200	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	22.01.2018	30	6%rocznie	9	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	15.02.2018	24	6%rocznie	24	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	06.02.2018	30	6%rocznie	30	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	26.02.2018	30	6%rocznie	30	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	28.02.2018	20	6%rocznie	20	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	15.03.2018	200	6%rocznie	200	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	27.03.2018	5	6%rocznie	0	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	18.04.2018	12	6%rocznie	0	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	30.04.2018	150	6%rocznie	133	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	01.06.2018	14	6%rocznie	14	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	12.06.2018	15	6%rocznie	15	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	01.08.2018	300	6%rocznie	300	300
New Fashion Brand Sp. z o.o.	28.08.2018	210	6%rocznie	210	210
New Fashion Brand Sp. z o.o.	27.09.2018	100	6%rocznie	100	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	23.10.2018	20	6%rocznie	20	0
New Fashion Brand Sp. z o.o.	07.11.2018	100	6%rocznie	100	100
Sugarfree Sp. z o.o.	28.08.2018	180	6%rocznie	166	0
Sugarfree Sp. z o.o.	31.08.2018	10	6%rocznie	10	0
Sugarfree Sp. z o.o.	27.09.2018	100	6%rocznie	100	0
Sugarfree Sp. z o.o.	01.10.2018	20	6%rocznie	20	0
Sugarfree Sp. z o.o.	03.10.2018	30	6%rocznie	30	0
Sugarfree Sp. z o.o.	04.10.2018	10	6%rocznie	10	0
Sugarfree Sp. z o.o.	24.10.2018	100	6%rocznie	100	0
Sugarfree Sp. z o.o.	25.10.2018	16	6%rocznie	16	0
Sugarfree Sp. z o.o.	30.10.2018	100	6%rocznie	100	0
Sugarfree Sp. z o.o.	31.10.2018	50	6%rocznie	50	0
Sugarfree Sp. z o.o.	02.11.2018	50	6%rocznie	50	0
Sugarfree Sp. z o.o.	08.11.2018	275	6%rocznie	275	0
<b>SUMA</b>		<b>5 412</b>		<b>4 988</b>	<b>2 613</b>

Spółki powiązane z Emitentem dokonały po dniu 31.12.2018 spłaty pożyczek udzielonych w roku 2017 oraz 2018. Na dzień 31.03.2019 roku Spółki spłaciły zobowiązanie z tytułu kapitału pożyczek odpowiednio: Sugarfree Sp. z o.o. dokonało spłaty w kwocie 927 tys. zł, New Fashion Brand Sp. z o.o. w kwocie 1.449 tys. zł.

Jednocześnie w 2019, zgodnie z zawartymi umowami, Emitent udzielił pożyczek na łączne kwoty dla spółki Sugarfree Sp. z o.o. 1.940 tys. zł, dla spółki New Fashion Brand 1 521 tys. zł.



## Prezentacja wyników Grupy HubStyle za 2018 r.

Wybrane skonsolidowane dane finansowe [tys. zł]	2018	2017 *dane przekształcon e
Przychody ze sprzedaży	8 549	9 866
Strata z działalności operacyjnej	-9 713	-5 447
Wynik brutto	-9 824	-7 870
Wynik netto z działalności kontynuowanej	-9 851	-7 874
Działalność zaniechana	669	-4 453
Zysk na zbyciu działalności zaniechanej	680	0
Strata netto z działalności zaniechanej	-11	-4 453
Całkowite dochody/straty ogółem	-9 182	-12,327
Aktywa razem	4 725	11,842
Rzeczowe aktywa trwałe	346	414
Należności krótkoterminowe	316	986
Zobowiązania krótkoterminowe	3 228	6 272
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Kapitał własny	1 497	5 570
Kapitał podstawowy	2 600	1 845
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-4 380	-3 477
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	1 800	-102
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	2 392	2,559
Zmiana stanu środków pieniężnych	-188	-1 020
Strata na jedną akcję zwykłą z działalności kontynuowanej i zaniechanej	-0,35	-0,67
Strata na jedną akcję zwykłą z działalności kontynuowanej	-0,38	-0,43
Strata na jedną akcję zwykłą z działalności kontynuowanej	-0,38	-0,43

\* Dane przekształcone dotyczą wybranych pozycji ze skonsolidowanego sprawozdania z całkowitych dochodów i są związane z wyłączeniem z tego sprawozdania poszczególnych pozycji przychodów i kosztów spółki Sales Intelligence S.A. sprzedanej w 2018 roku, co zostało opisane w sprawozdaniu finansowym w nocie 12.

# 3 Sytuacja finansowa Grupy HubStyle

## Rachunek zysków i strat Grupy HubStyle

[tys. zł]	2018	2017	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	8 549	9 866	-13%
Pozostałe przychody operacyjne	15	248	-93%
Zmiana stanu produktów	-112	215	-152%
<b>Razem przychody z działalności operacyjnej</b>	<b>8 452</b>	<b>10 329</b>	<b>-18%</b>
Amortyzacja	366	406	-10%
Zużycie materiałów i energii	2 705	2 986	-9%
Usługi obce	7 685	7 844	-2%
Podatki i opłaty	30	49	-39%
Wynagrodzenia	2 091	2 172	-4%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	275	304	-10%
Pozostałe koszty rodzajowe	111	63	76%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	100	0	100%
Pozostałe koszty operacyjne	4 802	1 952	146%
<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>18 165</b>	<b>15 776</b>	<b>15%</b>
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>-9 713</b>	<b>-5 447</b>	<b>-78%</b>
Przychody finansowe	170	164	4%
Koszty finansowe	281	2 587	-90%
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>-9 824</b>	<b>-7 870</b>	<b>-25%</b>
Podatek dochodowy	27	4	575%
<b>Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>-9 851</b>	<b>-7 874</b>	<b>-25%</b>
Działalność zaniechana	669	-4 453	115%
Zysk na zbyciu działalności zaniechanej	680	0	100%
Zysk (strata) netto z działalności zaniechanej	-11	-4 453	99%
Działalność kontynuowana	-9 851	-7 784	-27%
Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-9 744	-7 858	-24%
Przypadający udziałom niedającym kontroli	-107	-16	-569%
Działalność zaniechana	669	-4 453	115%
Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	669	-4 453	115%
Przypadający udziałom niedającym kontroli	0	0	0

Wartość przychodów ze sprzedaży w analizowanym okresie uległa zmniejszeniu o 13%, a zanotowane spadki obciążają przede wszystkim segment usług dla e-commerce. Jednocześnie łączne koszty działalności operacyjnej uległy zmniejszeniu (z wyłączeniem pozostałych kosztów operacyjnych). Ze względu na niższe niż prognozowane wyniki w obu segmentach prowadzonej działalności Grupa dokonała aktualizacji wartości wartości niematerialnych w segmencie e-commerce oraz wartości firmy i wartości znaku towarowego przypisanych jednostce zależnej Sugarfree, co skutkowało zwiększeniem się wartości pozostałych kosztów operacyjnych. W wyniku powyższych czynników Grupa osiągnęła stratę z działalności operacyjnej w kwocie 9 713 tys. zł. Grupa zakłada, że w przyszłych okresach wyniki segmentu fashion powinny ulec poprawie, co powinno przełożyć się na lepsze wyniki działalności całej Grupy.

## Sytuacja majątkowa Grupy HubStyle - struktura aktywów

Aktywa [tys. zł]	31.12.2018	31.12.2017
<b>I. Aktywa trwałe</b>	<b>2 668</b>	<b>8 660</b>
1. Wartości niematerialne	1 289	3 355
2. Wartości firmy	936	4 597
3. Inwestycje w jednostki zależne	0	0
4. Rzeczowe aktywa trwałe	346	414
5. Należności długoterminowe	97	261
6. Udzielone pożyczki długoterminowe	0	0
7. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	33
8. Inne aktywa długoterminowe	0	0
<b>II. Aktywa obrotowe</b>	<b>2 057</b>	<b>3 182</b>
1. Zapasy	1 511	1 872
2. Należności krótkoterminowe	316	986
3. Udzielone pożyczki krótkoterminowe	0	0
4. Środki pieniężne	21	209
5. Inne aktywa	209	115
<b>Aktywa razem</b>	<b>4 725</b>	<b>11 842</b>

## Poniesione nakłady inwestycyjne

W segmencie fashion nie ponoszono istotnych nakładów na majątek trwały.

Wartość majątku trwałego uległa istotnemu zmniejszeniu, a główną przyczyną zmian była sprzedaż aktywów spółki Sales Intelligence S.A oraz dokonane odpisy aktualizujące, które w związku z niższymi niż prognozowano wynikami finansowymi poszczególnych segmentów skutkowały podjęciem decyzji o aktualizacji wartości niematerialnych, wartości firmy, a także wartości udzielonych pożyczek krótkoterminowych. Zarząd jednostki dominującej nie wyklucza w przyszłości odwrócenia związanych w analizowanym okresie odpisów.

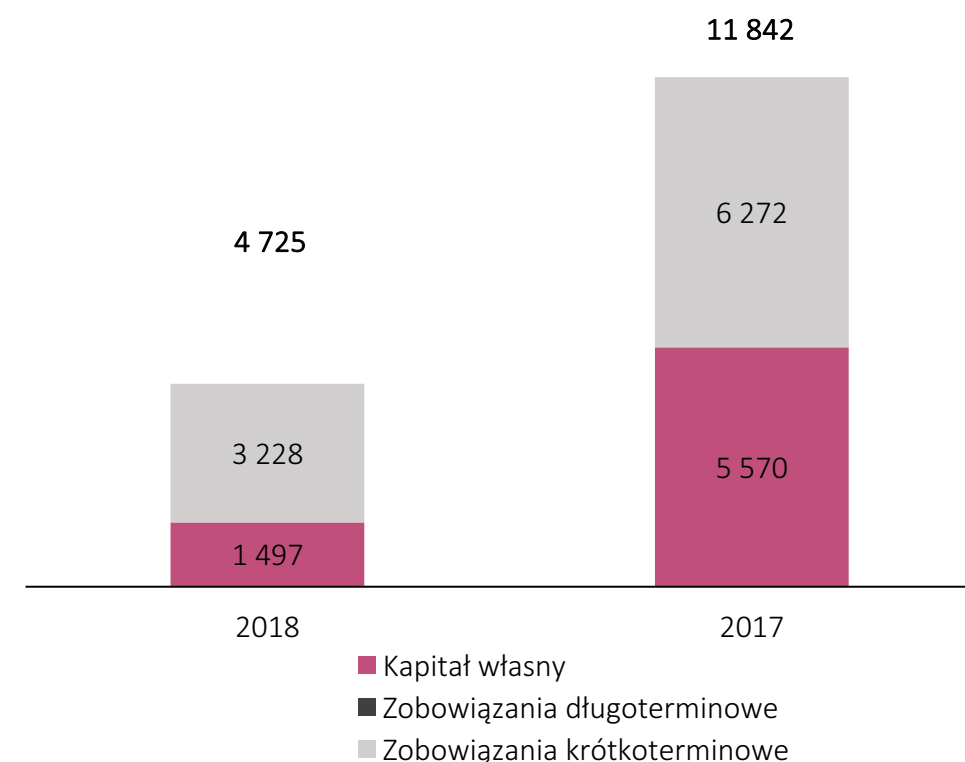


## Sytuacja majątkowa Grupy HubStyle - struktura pasywów

Pasywa [tys. zł]	31.12.2018	31.12.2017
<b>I. Kapitał własny</b>	<b>1 497</b>	<b>5 570</b>
A. Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	1 490	5 456
1. Kapitał podstawowy	2 600	1 845
2. Kapitał zapasowy	35 629	32 475
3. Kapitał rezerwowy	3 033	1 833
4. Suma całkowitych dochodów	-39 772	-30 697
- suma całkowitych dochodów netto	-9 075	-12 311
- suma całkowitych dochodów z lat ubiegłych	-30 697	-18 386
B. Przypadający udziałom niekontrolującym	7	114
<b>II. Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>III. Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>3 228</b>	<b>6 272</b>
1. Leasing finansowy	0	0
2. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	2 500	3 133
3. Zobowiązania finansowe	16	2 035
4. Inne zobowiązania	595	546
5. Rezerwy na zobowiązania	117	154
6. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	0	404
<b>Pasywa razem</b>	<b>4 725</b>	<b>11 842</b>

Struktura pasywów uległa zmianie i głównym źródłem finansowania Spółki na dzień 31 grudnia 2018 roku jest kapitał obcy. Główną przyczyną zmiany jest ujemny wynik finansowy za rok 2018.

Zarząd podjął działania mające na celu zabezpieczenie dalszej działalności Grupy w dniu 22 marca 2019 roku zawarł umowę pożyczki z Panem Dawidem Urbanem, na podstawie której Pan Urban, jako Pożyczkodawca udzielił Spółce pożyczki w kwocie 2 mln złotych. Jednocześnie Spółka w 2018 roku znacząco zmniejszyła wartość zobowiązań krótkoterminowych poprzez spłatę całości zobowiązań finansowych i znaczące zmniejszenie zobowiązań z tytułu dostaw i usług.





## Sytuacja pieniężna Grupy HubStyle

	2018	2017
<b>A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		
I. Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-9 155	-12 077
II. Korekty razem	4 775	8 600
1. Amortyzacja	366	1 877
2. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	10	-28
3. Zmiana stanu rezerw	28	-65
4. Zmiana stanu zapasów	361	-127
5. Zmiana stanu należności	434	519
6. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterm. z wyjątkiem pożyczek i kredytów	228	-11
7. Zmiana stanu innych aktywów i zobowiązań	-152	153
8. Zapłacony podatek dochodowy	0	-261
9. Inne korekty	-7	0
10. Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	3 507	6 543
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II)</b>	<b>-4 380</b>	<b>-3 477</b>
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>		
I. Wpływy	1 800	525
1. Z aktywów finansowych, w tym:	0	476
- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	0	397
- odsetki	0	79
- zbycie udziałów	1 800	0
2. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0	49
3. Inne wpływy inwestycyjne	0	0
II. Wydatki	0	627
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0	627
2. Nabycie udziałów w jednostce zależnej	0	0
3. Udzielone pożyczki	0	0
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)</b>	<b>1 800</b>	<b>-102</b>
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>		
I. Wpływy	5 659	3 492
1. Wpływy netto z wydania udziałów i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	3 109	1 030
2. Kredyty i pożyczki	2 550	1 785
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	0	677
II. Wydatki	3 267	933
1. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	0	0
2. Odsetki	82	113
3. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0	45
4. Kredyty i pożyczki	2 308	544
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	877	231
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)</b>	<b>2 392</b>	<b>2 559</b>
<b>D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III+/-B.III+/-C.III)</b>	<b>-188</b>	<b>-1 020</b>
<b>E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:</b>	<b>-188</b>	<b>-1 020</b>
<b>F. Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>209</b>	<b>1 229</b>
<b>G. Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D), w tym:</b>	<b>21</b>	<b>209</b>

Środki pieniężne w Grupie Kapitałowej uległy zmniejszeniu w ciągu roku 2018 z kwoty 0,2 mln zł do kwoty 0,02 mln zł. Spadek środków pieniężnych wynika z niższych niż prognozowano wyników obu segmentach Grupy Kapitałowej.

Spółka w kolejnym roku będzie dążyła do poprawy sytuacji finansowej i pozycji gotówkowej poprzez podejmowanie działań zmierzających do poprawy efektywności relacji przychodów do ponoszonych kosztów. Po dniu bilansowym Hubstyle S.A. zawarł umowę pożyczki z Panem Dawidem Urbanem, na podstawie której Pan Urban, jako Pożyczkodawca udzieli Spółce pożyczki w kwocie 2 mln złotych, co znacząco wzmocni kapitał obrotowy Spółki.

## Analiza wskaźnikowa Grupy Kapitałowej HubStyle

Wskaźniki zadłużenia	2018	2017
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	68%	53%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0%	0%
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	68%	53%

Wskaźniki płynności	2018	2017
Wskaźnik bieżącej płynności	0,64	0,51
Wskaźnik wysokiej płynności	0,10	0,19
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,01	0,03

### Analiza wskaźnikowa

Na przestrzeni roku obrotowego analizowane wskaźniki płynności uległy zmniejszeniu. Ze względu na niższe niż zakładano wyniki obu segmentów i konieczność dokonania odpisów aktualizujących struktura bilansu uległa osłabieniu.

### Prognoza finansowa HubStyle S.A.

HubStyle S.A. nie publikuje prognoz finansowych.

### Polityka dywidendy HubStyle S.A.

Zasadą polityki Zarządu HubStyle S.A. odnośnie dywidendy jest realizowanie wypłat stosownie do wielkości wypracowanego zysku i możliwości Emitenta. Zarząd, zgłaszając propozycje dotyczące możliwości wypłaty dywidendy, kieruje się koniecznością zapewnienia Emitentowi płynności finansowej oraz kapitału niezbędnego do rozwoju działalności.

### Opis istotnych pozycji pozabilansowych

W skonsolidowanym sprawozdaniu Grupy HubStyle nie występują istotne pozycje pozabilansowe.

### Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem Spółka nie przeprowadziła emisji akcji.

Wskaźnik	Wyszczególnienie
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Wskaźnik ogólnego zadłużenia = zobowiązania długo- i krótkoterminowe ogółem / aktywa ogółem
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterminowe / aktywa ogółem
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego = zobowiązania krótkoterminowe / aktywa ogółem
Wskaźnik bieżącej płynności	Wskaźnik płynności bieżącej – aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
Wskaźnik wysokiej płynności	Wskaźnik wysokiej płynności – (aktywa obrotowe – zapasy – krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe) / zobowiązania krótkoterminowe
Wskaźnik podwyższonej płynności	Wskaźnik podwyższonej płynności – środki pieniężne i ich ekwiwalenty / zobowiązania krótkoterminowe

## Prezentacja wyników HubStyle S.A. za 2018 r.

Wybrane jednostkowe dane finansowe [tys. zł]	2018	2017
Przychody ze sprzedaży	324	1 307
Strata na działalności operacyjnej	-3 079	-2 003
Strata brutto	-7 185	-18 976
Strata netto	-7 185	-19 755
Całkowite dochody/straty ogółem	-7 185	-19 755
Aktywa razem	5 993	10 665
Rzeczowe aktywa trwałe	11	17
Należności krótkoterminowe	103	410
Zobowiązania krótkoterminowe	552	3 149
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Kapitał własny	5 441	7 516
Kapitał podstawowy	2 600	1 845
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-2 183	-1 277
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 407	-406
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	3 590	1 625
Zmiana stanu środków pieniężnych	0	-58
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	-0,28	-1,07
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	-0,28	-1,07

# 4 Sytuacja finansowa HubStyle S.A.

## Rachunek zysków i strat HubStyle S.A.

[tys. zł]	2018	2017	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	324	1 307	-75%
Pozostałe przychody operacyjne	2	124	-98%
<b>Razem przychody z działalności operacyjnej</b>	<b>326</b>	<b>1 431</b>	<b>-77%</b>
Amortyzacja	265	233	14%
Zużycie materiałów i energii	26	70	-63%
Usługi obce	1 405	1 658	-15%
Podatki i opłaty	9	6	50%
Wynagrodzenia	846	1 002	-16%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	85	114	-25%
Pozostałe koszty rodzajowe	72	44	64%
Pozostałe koszty operacyjne	697	307	127%
<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>3 405</b>	<b>3 434</b>	<b>-0,85%</b>
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>-3 079</b>	<b>-2 003</b>	<b>-54%</b>
Przychody finansowe	278	1 373	-80%
Koszty finansowe	4 384	18 346	-76%
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>-7 185</b>	<b>-18 976</b>	<b>-62%</b>
Podatek dochodowy	0	779	-100%
<b>Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>-7 185</b>	<b>-19 755</b>	<b>-64%</b>
<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>-7 185</b>	<b>-19 755</b>	<b>-64%</b>

W wyniku przeprowadzonych testów w zakresie inwestycji w jednostki zależne oraz wartości niematerialne segmentu sprzedaży odzieży, Zarząd Emitenta podjął decyzję o dokonaniu odpisów aktualizujących wartości niematerialne obejmujące posiadane znaki towarowe oraz udziałów w jednostkach zależnych.

Niższe niż prognozowano wyniki segmentu e-commerce, a także segmentu fashion przełożyły się na konieczność dokonania odpisu aktualizującego wartość inwestycji w jednostki zależne. Łączna wartość opisów, które obciążą pozostałe koszty operacyjne wyniosła 524 tys. zł, natomiast wartość kosztów finansowych obejmujących aktualizację wartości inwestycji wyniosła 4 141 tys. zł.

Na kwotę 4 141 tys. zł składają się odpisy dokonane w związku z aktualizacją wartości:

- Sugarfree Sp. z o.o. – 3 810 tys. zł
- New Fashion Brand Sp. z o.o. – 331 tys. zł

Przychody i koszty finansowe obejmują w przede wszystkim operacje związane z aktualizacją wartości inwestycji w jednostki zależne.

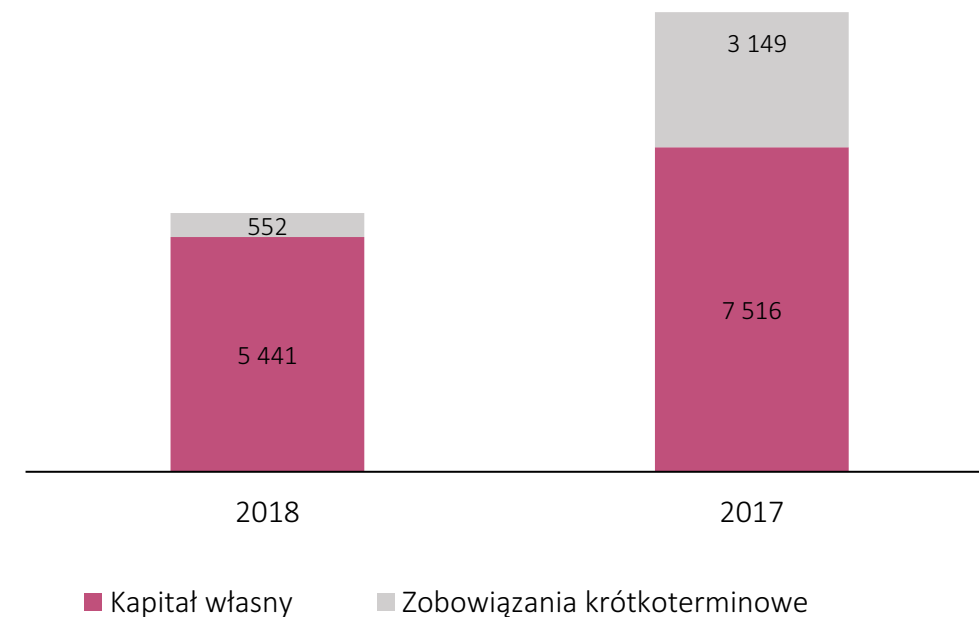


## Sytuacja majątkowa HubStyle S.A. - struktura aktywów i pasywów

Aktywa [tys. zł]	31.12.2018	31.12.2017
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>3 354</b>	<b>9 894</b>
Wartości niematerialne	1 732	2 515
Inwestycje w jednostki zależne	1 611	7 221
Rzeczowe aktywa trwałe	11	17
Udzielone pożyczki długoterminowe	0	0
Należności długoterminowe	0	141
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	0
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>2 639</b>	<b>771</b>
Należności krótkoterminowe	103	410
Udzielone pożyczki krótkoterminowe	2 387	256
Środki pieniężne	2	2
Inne aktywa obrotowe	147	103
<b>Aktywa razem</b>	<b>5 993</b>	<b>10 665</b>

Pasywa [tys. zł]	31.12.2018	31.12.2017
<b>Kapitał własny</b>	<b>5 441</b>	<b>7 516</b>
Kapitał podstawowy	2 600	1 845
Kapitał zapasowy	39 912	36 757
Kapitał rezerwowy	7 296	6 096
Całkowite dochody zatrzymane	-44 367	-37 182
- suma całkowitych dochodów za okres bieżący	-7 185	-19 755
- suma całkowitych dochodów za lata ubiegłe	-37 182	-17 427
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	0
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>552</b>	<b>3 149</b>
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	316	371
Inne zobowiązania	171	1 255
Zobowiązania finansowe	16	1 478
Rezerwy na zobowiązania	49	45
<b>Pasywa razem</b>	<b>5 993</b>	<b>10 665</b>

W roku 2018 w aktywach nastąpiło istotne zmniejszenie wartości inwestycji w jednostki zależne, co związane jest bezpośrednio z dokonaniem odpisów aktualizujących wartość inwestycji w jednostki zależne Sugarfree Sp. z o.o. Ponadto Spółka Hubstyle S.A. dokonała spłaty całości zobowiązań finansowych.



## Sytuacja pieniężna HubStyle S.A.

[tys. zł]	2018	2017
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		
I. Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-7 185	-18 976
II. Korekty razem	5 002	17 699
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/-II)	-2 183	-1 277
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>		
I. Wpływy	2 334	2 043
II. Wydatki	3 751	2 449
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-1 407	-406
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>		
I. Wpływy	5 659	2 528
II. Wydatki	2 069	903
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	3 590	1 625
<b>Przepływy pieniężne netto, razem</b>	<b>0</b>	<b>-58</b>
<b>Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych</b>	<b>0</b>	<b>-58</b>
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		
<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>2</b>	<b>60</b>
<b>Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D)</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

W roku 2018 Spółka poczyniła istotne inwestycje związane z nakładami na rozwój projektów w ramach segmentu odzieżowego, co było bezpośrednim czynnikiem rozdysponowania gotówki pozyskanej z działalności finansowej..

W średnim i długim terminie Spółka planuje finansować swoją działalność z przychodów z opłat licencyjnych za korzystnie ze znaków towarowych będących własnością Spółki, a także z dywidend wypłacanych przez Spółki stanowiące inwestycje w jednostki zależne oraz sprzedaży aktywów o niestrategicznym znaczeniu.

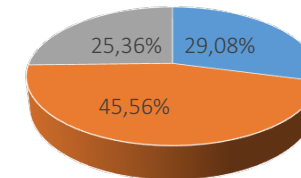
## Struktura kapitału zakładowego

Na dzień sporządzenia raportu kapitał zakładowy Emitenta wynosi 3.200 tys. zł. i dzieli się na 32.000.000 akcji na okaziciela serii A, B, C, D, E, G H i I. Wartość nominalna każdej akcji Emitenta wynosi 0,10 zł (dziesięć groszy).

Na dzień bilansowy wydanych zostało 32.000.000,00 akcji o wartość nominalnej 3.200 tys. zł, z czego zarejestrowany kapitał to 26.000.000,00 akcji o wartości nominalnej 2.600 tys. zł. Niezarejestrowana wartość kapitału o wartości nominalnej 3.000 tys. zł tj. 6.000.000,00 sztuk akcji serii I została zaprezentowana jako pozostałe kapitały rezerwowe.

### Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu na dzień sporządzenia raportu okresowego wygląda następująco:



- Wojciech Czernecki (samodzielnie i poprzez FCFF Ventures Sp. z o.o.)
- Dawid Urban
- Pozostali

Akcjonariusz	Liczba głosów na WZ	Udział w głosach na WZ
Dawid Urban	14 578 882	45,56%
Wojciech Czernecki (samodzielnie lub poprzez FCFF Ventures Sp. z o.o.)	9 308 276	29,08%
Pozostali	8 112 842	25,36%

Struktura akcjonariatu na dzień bilansowy wygląda następująco:

Akcjonariusz	Liczba głosów na WZ/ Liczba akcji	Udział w głosach na WZ
Wojciech Czernecki (samodzielnie i poprzez FCFF Ventures Sp. z o.o.)	9 308 276	35,80%
Dawid Urban	8 578 882	32,99%
Pozostali	8 112 842	31,21%

Po dniu sprawozdawczym do dnia sporządzenia raportu rocznego wystąpiły zmiany w strukturze akcjonariatu, które zostały opisane w rozdziale Pozostałe informacje dotyczące akcji i akcjonariatu.

# 5

## Informacje o akcjach i akcjonariacie

## HubStyle S.A. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Akcje HubStyle S.A. są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.,

### Podstawowe informacje o akcjach

Nazwa:	Hubstyle S.A.
Nazwa skrócona:	Hubstyle
Ticker:	HUB
ISIN:	PLGRNKT00019
Data debiutu:	14.03.2012
Liczba akcji*:	32 000 000
Segment:	Spółka mała (kapitalizacja w przedziale 5-50 mln EUR)
Indeksy:	WIG, WIG-Poland, WIG-Media

\* Na dzień 31.12.2018 roku zarejestrowana liczba akcji wynosi 26.000.000 sztuk akcji.

### Kluczowe dane dotyczące akcji HubStyle S.A.

Wyszczególnienie	2018	2017
Kapitalizacja spółki na koniec roku (tys. zł)	10 660	7 933
Wartość obrotów (tys. zł)	10 042	5 830
Kurs maksymalny w roku (zł)	0,71	2,99
Kurs minimalny w roku (zł)	0,21	0,43

### Kalendarium raportowania GK HubStyle i HubStyle S.A.

29 kwietnia 2019 r.:	Skonsolidowany raport roczny za 2018 r.
29 maja 2019 r.:	Skonsolidowany raport kwartalny za I kwartał 2019 r.
30 września 2019 r.:	Skonsolidowany raport półroczny za I półrocze 2019 r.
27 listopada 2019 r.:	Skonsolidowany raport kwartalny za III kwartał 2019 r.



## Pozostałe informacje dotyczące akcji i akcjonariatu

### Zmiany w strukturze akcjonariatu

Na dzień bilansowy wydanych zostało 32.000.000,00 akcji o wartość nominalnej 3.200 tys. zł, z czego zarejestrowany kapitał na dzień bilansowy to 26.000.000,00 akcji o wartości nominalnej 2.600 tys. zł. Niezarejestrowana wartość kapitału o wartości nominalnej 3.000 tys. zł tj. 6.000.000,00 sztuk akcji serii I została zaprezentowana jako pozostałe kapitały rezerwowe.

Na dzień bilansowy zmiany w kapitale podstawowym zostały spowodowane następującymi czynnikami:

### Zarejestrowanie podwyższenia kapitału z emisji akcji G w wartości nominalnej 200 tys. zł z na kapitał podstawowy.

W dniu 7 marca 2018 została dokonana rejestracja przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Śródmieścia w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy KRS zmian w Statucie Spółki. Niniejsza zmiana nastąpiła na podstawie uchwał Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 22 września 2017 roku. W wyniku owego zarejestrowania kapitał podstawowy został podwyższony o 200 tys. tj. do kwoty 2.045 tys. zł. Kapitał zapasowy wzrósł o 1.600 tys. tj. do kwoty 38.357 tys. zł.

### Zarejestrowanie podwyższenia kapitału z emisji akcji H w wartości nominalnej 555 tys. zł na kapitał podstawowy.

W dniu 12.09.2018 została dokonana przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Śródmieścia w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy KRS rejestracja zmian w Statucie Spółki. Niniejsza zmiana nastąpiła na podstawie uchwał Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 13 lutego 2018 roku. W wyniku owego zarejestrowania kapitał podstawowy został podwyższony o 555 tys. tj. do kwoty 2.600 tys. zł. Kapitał zapasowy wzrósł o 1.555 tys. tj. do kwoty 39.912 tys. zł.

Na dzień bilansowy nastąpiły również bardzo istotne zmiany w strukturze akcjonariatu Grupy HubStyle. Spowodowane zostało to przede wszystkim podpisana w dniu 14 marca 2018 r. umową objęcia akcji zawartą pomiędzy Spółką a Panem Dawidem Urbanem.

Spółka zaoferowała inwestorowi objęcie 5.550.542 Akcji Serii H o łącznej wartości nominalnej 555.054,20 zł w zamian za wkład pieniężny o łącznej wartości 2.109.205,96 zł tj 0,38 zł za akcje. Powyższe działanie było zgodne z uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki, która w dniu 13 lutego 2018r dopuściła akcje serii H do obrotu na rynku regulowanym i pozbawiła prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy Spółki. W wyniku tych działań ilość akcji objęta przez akcjonariusza Dawida Urbana wzrosła do 8.738.882 akcji, co zostało opublikowane raportem bieżącym nr 43/2018. Zgodnie z zawiadomieniem akcjonariusza Dawida Urbana o stanie posiadania z dnia 23.10.2018 spółka uzyskała informację, że udział akcji u tego akcjonariusza zmniejszył się o 160.000 akcji. W wyniku tych zmian na dzień bilansowy akcje Dawida Urbana stanowią 32,99% całości akcjonariatu.

Na ostatni dzień roku obrotowy liczba posiadanych akcji przez akcjonariusza Wojciecha Czerneckiego samodzielnie oraz poprzez FCFF Venntures Sp. z o. o. o 230.000,00 akcji. Po tej zmianie akcjonariusz Wojciech Czernecki samodzielnie oraz przez FCFF Ventures Sp. z o. o. posiada 35,80% ogółu akcji.

### Akcje własne

Spółka nie posiada akcji własnych.

### Emisja akcji

26 października zakończono subskrypcję akcji zwykłych serii I na okaziciela. W ramach subskrypcji zaoferowano 6.000.000 akcji. Emisja akcji, dla których wyznaczono cenę emisyjną równą 0,50 zł, została przeprowadzona w trybie subskrypcji prywatnej.

### Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień przekazania sprawozdania.

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba akcji	Zmiana
Wojciech Czernecki	Prezes Zarządu	9 308 276	230 000
Maciej Filipkowski	Członek Rady Nadzorczej	1 081 000	brak

## Stosowanie Zasad Ładu Korporacyjnego

Spółka i jej organy podlegają zasadom ładu korporacyjnego, które zostały opisane w zbiorze przyjętym Uchwałą Rady GPW z dnia 13 października 2015 roku, jako „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016” (Dobre Praktyki, DPSN) i zostały opublikowane na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (<http://corp-gov.gpw.pl>) i na stronie Spółki w zakładce „Relacje inwestorskie”. Spółka nie przyjęła do stosowania innych zasad ładu korporacyjnego, niż wskazane powyżej.

Zarząd Spółki działając na podstawie §29 ust. 3 Regulaminu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. informuje, że Spółka nie stosuje następujących rekomendacji i zasad Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2016:

III.R.1. Spółka wyodrębnia w swojej strukturze jednostki odpowiedzialne za realizację zadań w poszczególnych systemach lub funkcjach, chyba że wyodrębnienie jednostek organizacyjnych nie jest uzasadnione z uwagi na rozmiar lub rodzaj działalności prowadzonej przez spółkę.

*Komentarz spółki: Z uwagi na rozmiar i charakter działalności oraz strukturę organizacyjną, w Spółce nie będą wyodrębnione specjalne jednostki odpowiedzialne za realizację zadań w poszczególnych systemach i funkcjach, tj. jednostki kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem, compliance i funkcje audytu wewnętrznego*

VI.R.1. Wynagrodzenie członków organów spółki i kluczowych menedżerów powinno wynikać z przyjętej polityki wynagrodzeń.

*Komentarz spółki: Spółka nie posiada sformalizowanej polityki wynagrodzeń. Zasady wynagradzania i wysokość wynagrodzenia członków Zarządu ustala Rada Nadzorcza. Wynagrodzenie Członków Zarządu jest przedmiotem negocjacji. Natomiast ustalenie wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia. Wysokość wynagrodzenia powinna być uzależniona od zakresu obowiązków oraz odpowiedzialności powierzonych poszczególnym członkom organów nadzorujących i zarządzających Spółki. Informacje o wysokości wynagrodzeń członków organów Spółki są przedstawiane w raportach rocznych.*

VI.R.2. Polityka wynagrodzeń powinna być ściśle powiązana ze strategią spółki, jej celami krótko- i długoterminowymi, długoterminowymi interesami i wynikami, a także powinna uwzględniać rozwiązania służące unikaniu dyskryminacji z jakichkolwiek przyczyn.

*Komentarz spółki: W Spółce nie przyjęto formalnej polityki wynagrodzeń.*

# 6 Ład korporacyjny



## Stosowanie Zasad Ładu Korporacyjnego

I.Z.1.15. informację zawierającą opis stosowanej przez spółkę polityki różnorodności w odniesieniu do władz spółki oraz jej kluczowych menedżerów; opis powinien uwzględniać takie elementy polityki różnorodności, jak płeć, kierunek wykształcenia, wiek, doświadczenie zawodowe, a także wskazywać cele stosowanej polityki różnorodności i sposób jej realizacji w danym okresie sprawozdawczym; jeżeli spółka nie opracowała i nie realizuje polityki różnorodności, zamieszcza na swojej stronie internetowej wyjaśnienie takiej decyzji.

*Komentarz spółki: W Spółce nie została opracowana sformalizowana polityka różnorodności. Głównymi kryteriami wyboru sprawujących kluczowe funkcje w Spółce jak i w odniesieniu do władz Spółki powinny być umiejętności, profesjonalizm oraz kompetencje kandydata do sprawowania danej funkcji, natomiast inne czynniki, w tym płeć osoby nie powinny stanowić wyznacznika w powyższym zakresie. W realizowanej polityce kadrowej, w tym w procesie rekrutacji, oceny wyników pracy i awansu Spółka uwzględnia również takie elementy różnorodności jak wykształcenie, wiek i doświadczenie zawodowe uznając różnorodność i równość szans za istotne przewagi konkurencyjne pozwalające zdobyć i utrzymać utalentowanych pracowników oraz wykorzystać ich potencjał zawodowy.*

I.Z.1.16. informację na temat planowanej transmisji obrad walnego zgromadzenia - nie później niż w terminie 7 dni przed datą walnego zgromadzenia.

*Komentarz spółki: Spółka nie transmituje obrad walnego zgromadzenia. W miarę upowszechniania się stosowania tego rozwiązania technicznego oraz zapewnienia odpowiedniego bezpieczeństwa jego stosowania, Spółka w przyszłości rozważy wprowadzenie powyższych zasad w życie.*

I.Z.1.20. zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo.

*Komentarz spółki: Mając na uwadze możliwe korzyści oraz ryzyka związane z koniecznością spełnienia zastrzeżeń prawnych, wymagań technicznych oraz kwestie ekonomiczne, Spółka nie zdecydowała się na rejestrację i publikację zapisu przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo.*

II.Z.2. Zasiadanie członków zarządu spółki w zarządach lub radach nadzorczych spółek spoza grupy kapitałowej spółki wymaga zgody rady nadzorczej.

*Komentarz spółki: Zgodnie z rekomendacją V.R.1. Członkowie Zarządu Spółki są ograniczeni w zakresie podejmowania decyzji i zasiadania w organach, które stanowi konflikt interesów.*

III.Z.2. Z zastrzeżeniem zasady III.Z.3, osoby odpowiedzialne za zarządzanie ryzykiem, audyt wewnętrzny i compliance podlegają bezpośrednio prezesowi

lub innemu członkowi zarządu, a także mają zapewnioną możliwość raportowania bezpośrednio do rady nadzorczej lub komitetu audytu.

*Komentarz spółki: Ze względu na rozmiar i strukturę organizacyjną za zadania związane z zarządzaniem ryzykiem, audytem wewnętrznym i compliance odpowiada Zarząd Spółki.*

III.Z.3. W odniesieniu do osoby kierującej funkcją audytu wewnętrznego i innych osób odpowiedzialnych za realizację jej zadań zastosowanie mają zasady niezależności określone w powszechnie uznanych, międzynarodowych standardach praktyki zawodowej audytu wewnętrznego.

*Komentarz spółki: W Spółce nie wyznaczono osoby kierującej funkcją audytu.*

IV.Z.3. Przedstawicielom mediów umożliwia się obecność na walnych zgromadzeniach.

*Komentarz spółki: Spółka będzie na bieżąco udzielała odpowiedzi na pytania ze strony mediów dotyczące obrad walnego zgromadzenia. W walnych zgromadzeniach Spółki uczestniczą osoby uprawnione i obsługujące walne zgromadzenie. Obowiązujące przepisy prawa, w tym Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych, określają wykonanie nałożonych na spółki publiczne obowiązków informacyjnych w zakresie jawności i transparentności spraw będących przedmiotem obrad walnego zgromadzenia.*

VI.Z.4. Spółka w sprawozdaniu z działalności przedstawia raport na temat polityki wynagrodzeń, zawierający co najmniej:

- 1) ogólną informację na temat przyjętego w spółce systemu wynagrodzeń,
- 2) informacje na temat warunków i wysokości wynagrodzenia każdego z członków zarządu, w podziale na stałe i zmienne składniki wynagrodzenia, ze wskazaniem kluczowych parametrów ustalania zmiennych składników wynagrodzenia i zasad wypłaty odpraw oraz innych płatności z tytułu rozwiązania stosunku pracy, zlecenia lub innego stosunku prawnego o podobnym charakterze – oddzielnie dla spółki i każdej jednostki wchodzącej w skład grupy kapitałowej,
- 3) informacje na temat przysługujących poszczególnym członkom zarządu i kluczowym menedżerom pozafinansowych składników wynagrodzenia,
- 4) wskazanie istotnych zmian, które w ciągu ostatniego roku obrotowego nastąpiły w polityce wynagrodzeń, lub informację o ich braku,
- 5) ocenę funkcjonowania polityki wynagrodzeń z punktu widzenia realizacji jej celów, w szczególności długoterminowego wzrostu wartości dla akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania przedsiębiorstwa.

*Komentarz spółki: W Spółce nie przyjęto formalnej polityki wynagrodzeń.*

Spółka będzie informować o ewentualnym rozpoczęciu stosowania Dobrych Praktyk, których wcześniej nie przestrzegała, w trybie raportów bieżących.

## Władze HubStyle

### Skład osobowy Zarządu HubStyle S.A.

Na dzień sporządzania sprawozdania w skład Zarządu HubStyle S.A. wchodzi:

#### Wojciech Czernecki , Prezes Zarządu

Pan Wojciech Czernecki jest Absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Zielonogórskiego oraz Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. W 2014 roku ukończył również program Growing Your Business na London Business School. Pan Wojciech Czernecki posiada wieloletnie doświadczenie menedżerskie oraz szeroką wiedzę z obszaru planowania strategicznego, zarządzania rozwojem biznesu i marketingu internetowego. Obecnie prowadzi działalność gospodarczą pod firmą Czernecki Consulting Wojciech Czernecki. Jest jednym ze współzałożycieli spółki HubStyle S.A., w której w latach 2006 – 2013 pełnił funkcję Prezesa Zarządu. Był również jednym ze współzałożycieli spółki Morizon S.A., gdzie w latach 2010 - 2014 pełnił funkcję członka Rady Nadzorczej. W okresie 2008 – 2009 pełnił funkcję członka Rady Nadzorczej spółki SklepyFirmowe.pl Sp. z o.o.

#### Wiktor Dymecki, Członek Zarządu

Posiada duże doświadczenie w doświadczenie w branży finansowej. Jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, gdzie ukończył studia na Wydziale Zarządzania. Ukończył również liczne kursy, m.in. z zakresu finansów i rachunkowości oraz zarządzania. Od października 2015 roku pełni także funkcję Dyrektora do spraw finansowych Grupy Kapitałowej HubStyle S.A.

Imię i Nazwisko	Funkcja
Wojciech Czernecki	Prezes Zarządu
Wiktor Dymecki	Członek Zarządu

### W 2018 r. miały miejsce następujące zmiany w Zarządzie:

W 2018 r. miały miejsce następujące zmiany w Zarządzie:

19 października 2018 r. Zarząd HubStyle S.A. poinformował, że w tym dniu Pan Wojciech Patyna – Wiceprezes Zarządu złożył rezygnację z pełnionej funkcji ze skutkiem natychmiastowym.

### Wielkość wynagrodzeń

Wynagrodzenie osób wchodzących w skład Zarządu HubStyle S.A. pobierane w okresie od 1 stycznia 2018 r. do 31 grudnia 2018 r. wyniosło 473 tys. zł.



## Władze HubStyle

### Skład osobowy Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzania sprawozdania skład Rady Nadzorczej HubStyle S.A. wyglądał następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja
Krzysztof Rąpała	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Małgorzata Woźniak	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Łukasz Dobrowolski	Członek Rady Nadzorczej
Maciej Filipkowski	Członek Rady Nadzorczej
Kamil Gaworecki	Członek Rady Nadzorczej

#### Krzysztof Rąpała, Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie. Od 2012 roku wpisany na listę radców prawnych prowadzoną przez Okręgową Izbę Radców Prawnych w Krakowie. Prawnik zarządzający i założyciel Kancelarii RĄPAŁA w Warszawie. Wcześniej doświadczenie zawodowe zdobywał w warszawskich i krakowskich kancelariach prawnych. Zawodowo związany między innymi z podmiotami z branży deweloperskiej, budowlanej oraz telekomunikacyjnej. Od września 2014 r. Przewodniczący Rady Nadzorczej Telkom – Telos S.A. w Krakowie

#### Małgorzata Woźniak, Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Pani Małgorzata Woźniak posiada wykształcenie wyższe. W 2004 roku ukończyła Politechnikę w Białymstoku (Instytut Marketingu i Zarządzania). Rozpoczęła karierę zawodową w 1997 roku jako Asystent Prezesa Zarządu Hyundai Corporation Poland Sp. z o.o. W kolejnych latach (2000 – 2003) obejmowała stanowiska Asystenta Zarządu i Asystenta Prezesa Zarządu w spółkach Agent Transferowy BESTA Sp. z o.o., Carey Agri International Poland Sp. z o.o. oraz SAFE COMPUTING Sp. z o.o. – Grupa PROKOM. W kolejnych latach Pani Małgorzata Woźniak obejmowała również stanowiska Asystenta Prezesa Rady Nadzorczej (w spółce PZ HTL S.A.), Prezesa Zarządu (w spółce CTL Logistics Sp. z o.o.), Asystenta Generalnego Dyrektora (w spółce Dell Sp. z o.o.). W latach 2003 – 2010 zatrudniona była w Polskim Koncernie Naftowym ORLEN S.A, jako Asystent Wiceprezesa Zarządu, Asystent Prezesa Zarządu i Asystent Radcy Koncernu. W latach 2012 – 2017 Pani Małgorzata Woźniak pełniła funkcje w PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., kolejno na stanowiskach Dyrektora Biura Zarządu i Dyrektora Biura Administracyjnego.

#### Łukasz Dobrowolski, Członek Rady Nadzorczej

Uw 1999 roku Szkołę Główną Handlową w Warszawie, a w 2002 roku studia MBA na INSEAD we Francji. Pan Łukasz Dobrowolski posiada dziesięcioletnie doświadczenie międzynarodowe w doradztwie strategicznym, zdobyte w McKinsey& Company, w tym w biurach w Warszawie i w Sydney gdzie zajmował się budowaniem strategii wzrostu, rozwojem biznesu, sprzedażą i marketingiem w sektorze telefonii komórkowej w 16 krajach Europy, Azji, Bliskiego Wschodu i Australii. Pan Łukasz Dobrowolski posiada również kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą, w tym jako Dyrektor Zarządzający Sprzedaży Polkomtel S.A. z odpowiedzialnością za 7 kanałów sprzedaży i łączne przychody ponad 8 mld PLN.

#### Maciej Filipkowski, Członek Rady Nadzorczej

Absolwent studiów MBA uczelni INSEAD w Fontainebleau we Francji (ukończył w 2002 r.). Wcześniej, kontynuował edukację wyższą kolejno w Suffolk County Community College (ukończył w 1993 r.) oraz Hofstra University w Nowym Jorku (ukończył w 1995 r.). Posiada kilkunastoletnie doświadczenie menedżerskie, związane z zarządzaniem obszarem sprzedaży B2C i B2B oraz marketingu i rozwoju produktu w międzynarodowych koncernach. W latach 1991-2016 pracował dla instytucji tj.: Radio Shack (Tandy Corporation) w Nowym Jorku, Blockbuster (Gemini), Disney (Imperial Entertainment), Dell, Samsung Electronics.

#### Kamil Gaworecki, Członek Rady Nadzorczej

Ukończył Szkołę Główną Handlową w Warszawie, uzyskując tytuł magistra na kierunku finanse i bankowość. Posiada licencję maklera papierów wartościowych (nr 1980), doradcy inwestycyjnego (nr 255) oraz tytuł CAIA. Od 10 lat aktywny na rynku kapitałowym, pracował w takich instytucjach jak Dom Maklerski TMS Brokers, PTE Nordea czy TFI PZU SA, gdzie zarządzał aktywami o wartości prawie 3 mld zł. Obecnie pełni funkcje Prezesa Zarządu w firmie Tyminski Gaworecki Investment Partners Sp. z o.o, Zarządzającego w Agiofunds TFI, gdzie tworzy swój autorski fundusz Sniper Absolute Return FIZ oraz Dyrektora Niewykonawczego w Radzie Dyrektorów spółki giełdowej Industrial Milk Company.

## Władze HubStyle

### Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

W 2018 r. nie miały miejsca zmiany w Składzie Rady Nadzorczej:

.

### Opis działania Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza składa się z pięciu do siedmiu osób. Skład ilościowy Rady Nadzorczej danej kadencji ustala Walne Zgromadzenie w drodze uchwały. Członkowie Rady Nadzorczej są powoływani na kadencję wynoszącą pięć lat. Mandat członka Rady Nadzorczej wygasa najpóźniej z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej. Rada działa na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych, Statutu Spółki, uchwał Walnego Zgromadzenia, Regulaminu Rady Nadzorczej oraz regulaminów pozostałych organów Spółki w zakresie uwzględniającym rolę, funkcję, działanie lub zaniechanie Rady Nadzorczej oraz poszczególnych jej członków, jak również na podstawie innych regulacji obowiązujących w Spółce. Członkiem Rady nie może być członek Zarządu Spółki, prokurent, likwidator, kierownik oddziału lub zakładu oraz zatrudniony w Spółce główny księgowy, radca prawny lub adwokat ani inna osoba podlegająca bezpośrednio członkowi Zarządu lub likwidatorowi Spółki. Posiedzenia Rady Nadzorczej zwoływane są w miarę potrzeb, nie rzadziej jednak niż trzy razy w roku obrotowym. Szczegółowy sposób zwoływania i odbywania posiedzeń Rady Nadzorczej określa Regulamin Rady Nadzorczej.

Do kompetencji Rady Nadzorczej oprócz spraw określonych w Kodeksie spółek handlowych, należy:

- a) powoływanie i odwoływanie, a także ustalanie wysokości wynagrodzenia i warunków zatrudnienia każdego członka Zarządu,
- b) powołanie i zmiana biegłych rewidentów Spółki,
- c) uchwalanie regulaminu Zarządu,
- d) podejmowanie uchwał w sprawie nabycia i zbycia nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości,
- e) wyrażanie zgody na zaciągnięcie zobowiązania lub rozporządzenie prawem na kwotę przewyższającą równowartość 500.000,00 zł (słownie: pięćset tysięcy złotych).

Ponadto do kompetencji Rady Nadzorczej należy wyrażanie zgody w wybranych sprawach dotyczących spółki zależnej. Rada Nadzorcza podejmuje uchwały jeżeli na posiedzeniu jest obecnych co najmniej połowa jej członków, a wszyscy jej członkowie zostali zaproszeni. We wszystkich sprawach należących do kompetencji Rady Nadzorczej za wyjątkiem wyboru Przewodniczącego i Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, powołania członków Zarządu oraz odwołania członków Zarządu, uchwała podjęta poza posiedzeniem w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość jest tak samo ważna jak uchwała podjęta na przepisowo zwołanym i odbytym posiedzeniu Rady Nadzorczej, pod warunkiem, że wszyscy członkowie Rady Nadzorczej zostali powiadomieni o treści projektu uchwały. Rada Nadzorcza może ustanawiać komitety. W przypadku ustanowienia komitetu, Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje jego członków, a także określa sposób jego organizacji. Rada Nadzorcza może powoływać komitety stałe lub ad hoc, działające jako kolegialne organy pomocnicze i opiniotwórcze Rady Nadzorczej. Na dzień publikacji niniejszego oświadczenia w ramach Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki nie zostały ustalone komitety. W związku z faktem, iż Rada Nadzorcza Spółki składa się z pięciu członków, nie jest koniecznym powoływanie wyodrębnionego Komitetu Audytu. Walne Zgromadzenie postanowiło powierzyć kompetencje Komitetu Audytu Radzie Nadzorczej Spółki.

## Inne informacje

**Opis głównych cech stosowanych w Grupie Kapitałowej HubStyle S.A. systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.**

Grupa HubStyle S.A. aby zapewnić sprawny przepływ informacji pomiędzy funkcjonującymi w ramach struktury komórkami posługuje się odpowiednio dostosowanym do potrzeb systemem kontroli wewnętrznej.

W zakresie prowadzenia rachunkowości i sprawozdawczości finansowej, które w sposób jasny i rzetelny obrazują sytuację majątkową Grupy HubStyle S.A., Grupa posiada dokumentację opisującą przyjęte zasady rachunkowości.

Dokumentacja zawiera przede wszystkim metody określające wycenę aktywów i pasywów oraz ustalenie wyniku finansowego, reguluje także sposób prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz określa system ochrony danych. Przyjęte zasady stosowane są w sposób ciągły pozwalający zapewnić porównywalność.

Celem zabezpieczenia danych przed dostępem do nich osób nieupoważnionych Spółki z Grupy prowadzą księgi rachunkowe w systemie informatycznym, w ramach którego stosuje się funkcyjne ograniczenia dostępu, w tym dostęp hasłowy.

Skuteczny system kontroli wewnętrznej regulują także przyjęte Procedury określające poprawność sporządzania i publikacji okresowych raportów finansowych. Równorzędnie z nimi Spółka i jej Grupa stosują się do szeregu Regulaminów, określających między innymi obieg informacji poufnych w ramach Grupy Kapitałowej.

W związku z przyjętymi regulacjami Członkowie Zarządu HubStyle S.A. zatwierdzają sporządzone raporty okresowe, uprzednio poddając je stosownej weryfikacji. Okresowe raporty budowane są w oparciu o rzetelnie zebrane dane oraz informacje przekazywane przez osoby zarządzające poszczególnymi komórkami organizacyjnymi w Grupie.

Dla właściwej kontroli i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych, Spółka przekazuje sporządzone skonsolidowane oraz jednostkowe roczne sprawozdania finansowe do badania przez biegłego rewidenta wybranego wcześniej Uchwałą Rady Nadzorczej. Przeglądowi przez biegłego rewidenta poddawane są natomiast jednostkowe oraz skonsolidowane półroczne sprawozdania finansowe.

**Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne, wraz z opisem tych uprawnień**

Specjalne uprawnienia kontrolne nie występują. Wyemitowane akcje HubStyle S.A. są akcjami zwykłymi na okaziciela. Pozostają równe, a każda akcja daje prawo wykonania jednego głosu na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

**Wskazanie wszelkich ograniczeń w wykonywaniu prawa głosu i w przenoszeniu prawa własności papierów wartościowych**

Akcjonariuszom HubStyle S.A. nie przysługują inne prawa głosu niż wynikające z posiadanych akcji, przy czym nie mają miejsca żadne ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu.

**Opis zasad powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnienia, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji**

Zarząd jest organem statutowym spółki dominującej HubStyle S.A., który pod przewodnictwem Prezesa Zarządu kieruje działalnością Spółki i działa w jej imieniu na podstawie Kodeksu spółek handlowych („KSH”), Statutu Spółki, uchwał Walnego Zgromadzenia Spółki, uchwał Rady Nadzorczej, Regulaminu Zarządu, regulaminów innych organów Spółki w zakresie uwzględniającym funkcję, rolę, działanie lub zaniechanie Zarządu lub poszczególnych jego członków, jak również innych regulacji obowiązujących w Spółce.

W myśl Regulaminu Zarządu, Zarząd jest stałym organem zarządzającym Spółką i reprezentującym ją we wszystkich sprawach nie zastrzeżonych do kompetencji Rady Nadzorczej lub Walnego Zgromadzenia. Szczegółowe zasady funkcjonowania Zarządu określa Regulamin Zarządu HubStyle S.A. uchwalany przez Radę Nadzorczą.

Zarząd Spółki obowiązany jest zarządzać majątkiem Spółki i prowadzić sprawy Spółki oraz wykonywać swe obowiązki z najwyższą starannością, wynikającą z profesjonalnego charakteru tej działalności.

**Opis zasad zmiany statutu lub umowy spółki emitenta**

Statut Spółki może być zmieniony w drodze Uchwały Walnego Zgromadzenia. Uchwaloną zmianę w Statucie Zarząd HubStyle S.A. zgłasza do Sądu Rejonowego, nie później jak trzy miesiące od dnia powzięcia uchwały przez Walne Zgromadzenie.

**Opis sposobu działania Walnego Zgromadzenia i jego zasadniczych uprawnień oraz praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania**

Walne Zgromadzenie akcjonariuszy obraduje według zasad określonych w Kodeksie spółek handlowych, Statucie Spółki oraz Regulaminie Walnego Zgromadzenia, który szczegółowo określa zasady i tryb posiedzeń Walnego Zgromadzenia HubStyle S.A., zarówno zwyczajnych jak i nadzwyczajnych. Zasady działania Walnego Zgromadzenia są regulowane przez Kodeks spółek handlowych.

## Inne informacje

Zwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd. Żądanie zwołania Walnego Zgromadzenia oraz umieszczenia określonych spraw w porządku jego obrad, a także wniosek o zaniechanie rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad, zgłaszane przez uprawnione podmioty, powinno być złożone Zarządowi Spółki na piśmie lub w postaci elektronicznej oraz uzasadnione w sposób pozwalający na podjęcie uchwał z należywym rozeznaniem.

Projekty uchwał proponowanych do przyjęcia przez Walne Zgromadzenie oraz inne istotne materiały powinny być przedstawione akcjonariuszom wraz z uzasadnieniem i opinią Rady Nadzorczej, o ile Rada Nadzorcza uzna wydanie opinii za uzasadnione przed Walnym Zgromadzeniem, czasie umożliwiającym zapoznanie się z nimi i dokonanie ich oceny z uwzględnieniem postanowień Kodeksu spółek handlowych.

Prawa i obowiązki Akcjonariuszy określa w szczególności Kodeks spółek handlowych, Ustawa o Obrocie, Ustawa o Ofercie oraz Statut. W szczególności:

- Akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego mogą żądać zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia i umieszczenia określonych spraw w porządku obrad tego zgromadzenia.
- Akcjonariusze uprawnieni do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu przed wejściem na salę obrad okazują dowód tożsamości i potwierdzają obecność własnoręcznym podpisem na liście osób uprawnionych do udziału w Walnym Zgromadzeniu wyłożonej przy wejściu na salę obrad oraz odbierają karty do głosowania przygotowane przez Zarząd Spółki.
- Akcjonariusz będący osobą fizyczną może uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocnika. Akcjonariusz nie będący osobą fizyczną może uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu przez osobę uprawnioną do jego reprezentacji lub przez pełnomocnika. Pełnomocnictwo powinno być sporządzone w formie pisemnej pod rygorem nieważności lub udzielone w postaci elektronicznej i dołączone do protokołu Walnego Zgromadzenia. W przypadku obecności na Walnym Zgromadzeniu zarówno akcjonariusza jaki i jego pełnomocnika, prawo głosu przysługuje wyłącznie akcjonariuszowi.
- Na wniosek akcjonariuszy posiadających jedną dziesiątą część kapitału zakładowego reprezentowanego na Walnym Zgromadzeniu, sprawdzenia listy obecności dokonuje wybrana w tym celu komisja składająca się z trzech osób. Wnioskodawca ma prawo wyboru jednego członka tej komisji. W przypadku wątpliwości, co do prawa uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu określonej osoby lub wykonywania przez nią prawa głosu, komisja, o której mowa, w drodze uchwały powziętej zwykłą większością

głosów przedstawia Walnemu Zgromadzeniu swoje stanowisko w sprawie dopuszczenia danej osoby do udziału w Walnym Zgromadzeniu. Osoba zainteresowana może odwołać się od decyzji komisji do Walnego Zgromadzenia. Walne Zgromadzenie podejmuje decyzję o dopuszczeniu danej osoby do udziału w Walnym Zgromadzeniu w drodze uchwały, bezwzględną większością głosów oddanych.

Akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego mogą żądać umieszczenia pokreślonych spraw w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia, przy czym żądanie nie może być zgłoszone później niż na czternaście dni przed wyznaczonym terminem Walnego Zgromadzenia. Żądanie powinno zawierać uzasadnienie lub projekt uchwały dotyczącej proponowanego punktu obrad i może być złożone w postaci elektronicznej. Akcjonariusz lub akcjonariusze w spółce publicznej reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego mogą żądać umieszczenia pokreślonych spraw w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia, przy czym żądanie nie może być zgłoszone później niż na dwadzieścia jeden dni przed wyznaczonym terminem Walnego Zgromadzenia.

Żądanie powinno zawierać uzasadnienie lub projekt uchwały dotyczącej proponowanego punktu obrad i może być złożone w postaci elektronicznej. Akcjonariusz lub akcjonariusze, reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego Spółki, mają prawo przed terminem Walnego Zgromadzenia zgłaszać Spółce na piśmie lub przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej projekty uchwał dotyczące spraw wprowadzonych do

- porządku obrad Walnego Zgromadzenia lub spraw, które mają zostać wprowadzone do porządku obrad. Spółka niezwłocznie ogłasza na stronie internetowej projekty uchwał.
- Akcjonariusze podczas obrad Walnego Zgromadzenia mają prawo do zgłaszania projektów uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad Walnego Zgromadzenia.
- Akcjonariusz może głosować odmiennie z każdej posiadanej akcji.

Dokładnie sprecyzowany sposób działania Walnego Zgromadzenia wraz z jego zasadniczymi uprawnieniami oraz prawami akcjonariuszy zawiera przyjęty Regulamin Walnego zgromadzenia HubStyle S.A., który Spółka zamieszcza na swojej stronie internetowej w zakładce „Relacje Inwestorskie”



## Pozostałe informacje

### Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

Do przeprowadzenia badania sprawozdań finansowych Spółki została wybrana Polska Grupa Audytorska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa z siedzibą w Warszawie, ul. Jana III Sobieskiego 104/44, zarejestrowaną w Sądzie Rejonowy dla m. st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000484251, posiadającą NIP: 9512373424, REGON: 14694993, wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, numer w rejestrze 3887.

### Data zawarcia przez emitenta umowy, z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, o dokonanie badania sprawozdania finansowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego

W dniu 21 czerwca 2018 roku Rada Nadzorcza Emitenta podjęła uchwałę w sprawie wyboru spółki Polska Grupa Audytorska w celu wykonania usług badania i przeglądu jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych Spółki za rok 2018 oraz wykonywania czynności biegłego rewidenta. Emitent przekazał raportem bieżącym nr 27/2018 w dniu 21 czerwca 2018 r. Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych zawarta została 26 czerwca 2018 r.

### Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych [tys. zł]	2018	2017
1. Obowiązkowe badanie rocznych sprawozdań finansowych	29	38
- w tym wypłacone		
2. Przeglądy śródrocznych sprawozdań finansowych	26	22
- w tym wypłacone	26	22
<b>Razem</b>	<b>55</b>	<b>60</b>

# 7 Pozostałe informacje

## Pozostałe informacje

### Informacja o zatrudnieniu

Na koniec 2018 r. zatrudnienie w Grupie HubStyle wyniosło 23 osób. Są to głównie specjaliści odpowiedzialni za rozwój marek HubStyle, obsługę klienta oraz działania marketingowe. W Zarządzie zasiadają osoby od wielu lat związane z rynkiem e-commerce.

Zatrudnienie w Grupie HubStyle	2018 r.	2017 r.*
Przeciętne zatrudnienie	23	21
w tym pracownicy umysłowi	20	15
Razem	23	21

\* Dane po wyłączeniu pracowników zatrudnionych w spółce Sales Intelligence S.A.

Zatrudnienie w HubStyle S.A.	2018 r.	2017 r.
Przeciętne zatrudnienie	7	6
w tym pracownicy umysłowi	4	4
Razem	7	6

### Nagrody, wyróżnienia, osiągnięcia

W 2018 r. Grupa nie otrzymała nagród oraz wyróżnień.

Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.

HubStyle S.A. nie publikowała prognoz wyników na 2018 r.

Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom

Ryzykiem w tym obszarze zarządza bezpośrednio Zarząd HubStyle S.A. W jego ocenie płynność Spółki utrzymywana jest na bezpiecznym poziomie. Brak znaczących zobowiązań znacząco minimalizują ryzyko utraty płynności i inne ryzyka związane z zarządzaniem zasobami finansowymi.

Spółki córki posiadają wystarczającą zdolność do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań.

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności

Środki pieniężne HubStyle S.A. są wystarczające do sfinansowania kluczowych projektów Spółki. Bieżące inwestycje są prowadzone głównie w zakresie rozwijania obecnych marek i wprowadzania nowych.



## Pozostałe informacje

### Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

W związku z niższymi niż zakładano wynikami osiągniętymi w poszczególnych segmentach działalności Zarząd jednostki dominującej podjął decyzję o dokonaniu następujących odpisów aktualizujących:

#### W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w roku 2018 dokonano następujących odpisów:

- utworzenie odpisu aktualizującego wartość firmy przypisanej do Sugarfree Sp. z o.o. w kwocie 3.662 tys. zł. Wartość firmy po pomniejszeniu o wszystkie dokonane odpisy wynosi 936 tys. zł.

Wartości niematerialne:

- utworzenie odpisu aktualizującego wartości niematerialne znaku towarowego Sugarfree w wysokości 524 tys. zł. Łączna wartość netto znaku towarowego wynosi 1.220 tys. zł.

Aktywa finansowe

- Utworzenie odpisu dotyczącego naliczonych odsetek od udzielonych pożyczek z odsetkami spółce Bradelor Finance Limited w kwocie 157 tys. zł.

Zapasy

- Utworzenie odpisu dotyczącego zapasów w spółkach z segmentu fashion w kwocie 315 tys. zł.

Należności

- Utworzenie odpisu dotyczącego należności w kwocie 180 tys. zł.

#### W jednostkowym sprawozdaniu finansowym w roku 2018 dokonano następujących odpisów:

Inwestycje w jednostki zależne

- utworzenie odpisu aktualizującego wartość posiadanych udziałów w Spółce Sugarfree Sp. z o.o. w kwocie 3.810 tys. zł. Wartość udziałów po pomniejszeniu o wszystkie dokonane odpisy wynosi 1.611 zł
- Utworzenie dodatkowego odpisu na odsetki od udzielonej pożyczki spółce Bradelor Finance Limited w kwocie 157 tys. zł. Łączna wartość odpisu na pożyczkę wraz z odsetkami wynosi 2 385 tys. zł.
- Utworzenie odpisu na odsetki oraz kapitał od udzielonej pożyczki spółce New Fashion Brabd Sp.z o. o. w kwocie 331 tys. zł. Łączna wartość dokonanych odpisów wynosi 751 tys. zł.

Wartości niematerialne

- utworzenie odpisu aktualizującego znak towarowy Sugarfree w wysokości 524 tys. zł. Łączna wartość netto znaku towarowego wynosi 1.220 tys. zł.

Decyzja odnośnie utworzenia ww. odpisów została podjęta z uwagi na niższe niż szacowane wyniki finansowe w segmentach fashion. Dokonane odpisy stanowią operacje o charakterze księgowym i nie mają wpływu na bieżącą działalność operacyjną Spółki oraz jej Grupy Kapitałowej.

#### Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupą Kapitałową

Nie wystąpiły tego rodzaju zmiany.

**Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie**

Spółka nie ma tego rodzaju umów.

### Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, które zebrało się 29 września 2015 r. postanowiło wdrożyć program motywacyjny dla kluczowych pracowników i osób zarządzających Spółką. Program Motywacyjny został wprowadzony w okresie do 31 grudnia 2018 roku, tj. Program Motywacyjny będzie obejmował rok obrotowy 2016, 2017 oraz 2018. Warunki realizacji Programu Motywacyjnego opisane zostały w przyjętym 21 grudnia uchwałą Rady Nadzorczej HubStyle S.A. Treść regulaminu przekazana została do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym nr 50/2015 z 21.12.2015 r. Za rok 2018 nie dokonano przyznania żadnych opcji.

### Opis prowadzonych postępowań sądowych i administracyjnych

W okresie sprawozdawczym ani do dnia przekazania do publikacji niniejszego sprawozdania według wiedzy HubStyle S.A. nie miały miejsca postępowania toczące się przed Sądem, organem właściwym postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, w zakresie postępowań dotyczących zobowiązań lub wierzycelności Grupy Kapitałowej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

### Zakończenie subskrypcji akcji serii I

26 października przekazano informację o zakończeniu subskrypcji akcji zwykłych serii I na okaziciela. W ramach subskrypcji zaoferowano 6.000.000 akcji. Emisja akcji, dla których wyznaczono cenę emisyjną równą 0,50 zł, została przeprowadzona w trybie subskrypcji prywatnej.

W dniu 21 lutego 2019 roku Sąd Rejonowy dla Warszawy-Śródmieścia w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy KRS, zarejestrował powyższą zmianę w statucie spółki, w wyniku czego kapitał akcyjny wzrósł do kwoty 26 600 tys. zł.

### Sprzedaż akcji Sales Intelligence S.A.

Zarząd Spółki HubStyle S.A w dniu. 13 kwietnia 2018 r. podpisał dokument ustalający wstępne warunki transakcji („Term Sheet”) z SARE S.A z siedzibą w Rybniku.

Term Sheet określa wstępnie uzgodnione warunki inwestycji nabycia 100% kapitału obejmującego 10.369.600 akcji o wartości nominalnej 0,50 zł za każdą akcją w Sales Intelligence S.A. z siedzibą w Gdyni („Sales Intelligence”).

W dniu 27 kwietnia 2018 roku zgodnie z raportem bieżącym nr 19/2018 dokonano transakcji sprzedaży 100 procent akcji spółki Sales Intelligence S.A. na rzecz SARE S.A. za cenę 1 800 tys. zł powiększoną o earn-out, przy spełnieniu dodatkowych warunków.

Transakcja sprzedaży jest elementem strategii koncentracji na budowie skali działalności w branży fashion.

**Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z Działalności Grupy Kapitałowej Hubstyle S.A. i Hubsryle S.A. zostało zatwierdzone przez Zarząd Jednostki Dominującej w dniu 25 kwietnia 2019 roku.**

---

Wojciech Czernecki, Prezes Zarządu

---

Wiktor Dymecki, Członek Zarządu



HubStyle