

Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki
SGT spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
z siedzibą w Katowicach
w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2021 roku

Katowice, 30 czerwiec 2022 roku

1 Wprowadzenie

Rok 2021 jest czternastym rokiem działania SGT sp. z o.o. (dawniej spółki akcyjnej; dalej „SGT”, „Spółka”), której celem strategicznym jest wytworzenie i sprzedaż usług telewizji cyfrowej i innych usług multimedialnych w technologii IPTV.

SGT została założona w roku 2007 przez:

- pięć osób fizycznych wnoszących do Spółki kompetencje w dziedzinie zarządzania oraz kontakty biznesowe w środowisku;
- PCC SE – inwestora finansowego;
- 3S S.A. – firmę dzierżawiącą SGT sieć międzymiastową;
- 9 firm – lokalnych operatorów dostępu do Internetu (grupa ETTH) – dzierżawiących SGT sieć rozdzielczą i dających dostęp dla usług SGT do swoich aktualnych klientów.

W roku 2018 wszystkie akcje Spółki nabyła Vectra S.A. zostając jedynym akcjonariuszem, a obecnie jedynym udziałowcem Spółki (przekształcenie SGT ze spółki akcyjnej w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością nastąpiło w roku 2020).

Rok 2021 był kolejnym rokiem wzrostu sprzedaży w modelu B2B i jest kolejnym rokiem działalności, w którym SGT osiągnęła pozytywny wskaźnik zysku netto.

2 Istotne wydarzenia wpływające na działalność Spółki w roku obrotowym

2.1 Informacje wstępne

W przeciągu roku 2021 Spółka koncentrowała się:

- na poszerzaniu rynku działania – poprzez pozyskiwanie do współpracy w modelu B2B nowych Partnerów - operatorów ETTH;
- na animacji sprzedaży usług telewizyjnych u swoich Partnerów ETTH;
- na wdrażaniu oraz modernizacji usług.

2.2 Sprzedaż usług telewizyjnych w modelu B2B

W roku 2021 Spółka rozwijała sprzedaż w modelu B2B, w którym działa we współpracy z Partnerami – Operatorami ETTH – z terenu całej Polski. W roku 2020 Spółka rozwinęła ten model działania.

	2018	2019	2020	2021
Przyrost liczby Operatorów B2B	23	28	12	4
Liczba Operatorów B2B na koniec roku	309	335	346	345

Wyjaśnienia:

przyrost liczby Operatorów B2B = bilans zamknięcia grudnia odjąć bilans otwarcia stycznia;
bilans otwarcia stycznia = bilans zamknięcia grudnia poprzedniego roku odjąć odejścia zarejestrowane w grudniu poprzedniego roku (Partnerom B2B, którzy rezygnowali w ciągu grudnia usługi jest świadczona do końca grudnia).

Rok 2021 był kolejnym rokiem utrzymania dobrej dynamiki sprzedaży usług telewizyjnych w modelu B2B.

	2018	2019	2020	2021
Przyrost liczby Klientów	12162	13112	15399	14555
Liczba Klientów na koniec roku	61358	73641	87916	100769

Wyjaśnienia:

przyrost liczby klientów = bilans zamknięcia grudnia odjąć bilans otwarcia stycznia;
bilans otwarcia stycznia = bilans zamknięcia grudnia poprzedniego roku odjąć odejścia zarejestrowane w grudniu poprzedniego roku (abonentom, którzy rezygnowali w ciągu grudnia usługi jest świadczona do końca grudnia).

2.3 Sprzedaż mobilnych usług telekomunikacyjnych MVNO

Rok 2021 był drugim rokiem, w którym Spółka notuje znaczący przyrost liczby obsługiwanych kart w ramach usługi „JAMBOX mobile” sprzedawanej w modelu analogicznych do modelu IPTV we współpracy z Operatorami B2B.

Na koniec roku 2021 Spółka obsługiwała 3977 (2809 na koniec roku 2020) kart SIM.

2.4 Nowe produkty

W roku 2021 Spółka między innymi:

- wdrożyła usługi wypożyczalni filmów (możliwość wypożyczania filmów na sztuki z opłatą za pojedyncze wypożyczenie) oraz usługi catch-up u około 60% abonentów
- wdrożyła do sprzedaży nowy model STB: Arris VIP-4302
- wdrożyła nowe produkty contentowe: Na Start HD i Viaplay.

2.5 Posiadane akcje własne Spółki – program opcyjny dla Partnerów B2B

W roku 2016 Spółka wdrożyła program opcyjny dla Partnerów B2B. W ramach tego programu za kwotę 700 tys. PLN kupiła 70 tys. akcji własnych od akcjonariuszy należących do Grupy ETTH.

W ramach tego programu opcyjnego Partnerzy B2B sprzedający usługi JAMBOX otrzymali opcje na nabycie akcji Spółki w roku 2019 po cenie 1 PLN za sztukę – przyznano 70 tys. takich opcji.

Po nabyciu akcji Spółki przez Vectra S.A., nowy akcjonariusz większościowy zdecydował o zmianie regulaminu tego programu opcyjnego tak, że Spółka skupiła przyznane opcje po cenie 33,89 zł za sztukę i w ten sposób program opcyjny został zakończony.

Dnia 16.04.2020 na podstawie Uchwały nr 07/04/2020 NZWA postanowiło, że kapitał zakładowy zostanie obniżony z kwoty 2.125.398,00 PLN do kwoty 2.055.398 PLN. Akcje własne spółki zostały w roku 2020 umorzone przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy na podstawie uchwały 06/04/2020 z dnia 16.04.2020. Zmiana danych w KRS nastąpiła 05.06.2020.

2.6 Dywidenda

W 2021 roku Spółka wypłaciła dywidendę dot. zysku za 2020 rok w wysokości 8 100 166,10 zł.

Dodatkowo w dniu 31.12.2021 roku została wypłacona zaliczka na poczet dywidendy za wynik finansowy za 2021 rok w kwocie 2 000 000 zł.

2.7 Przekształcenie Spółki

W dniu 25 listopada 2020 roku NWZA Spółki podjęło uchwałę o przekształceniu SGT spółka akcyjna w SGT spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. W związku z tym przekształceniem kapitał zakładowy Spółki został podwyższony o 2 zł do kwoty 2 055 340 zł.

Przekształcenie zostało zarejestrowane z dniem 31 grudnia 2020 i od 1 stycznia 2021 SGT funkcjonuje jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

3 Skład osoby organów

Z dniem 1 stycznia 2021 zostało dokonane przekształcenie Spółki z akcyjnej na sp. z o.o. przy czym skład organów spółki w roku 2021 się nie zmienił.

▪ Zarząd

Zgodnie z §13 ust 1 Umowy Spółki Zarząd SGT składa się z jednego do trzech członków:

Od dnia 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku Zarząd Spółki działał w składzie:

Pan **Bartłomiej Czardybon** – Prezes Zarządu.

▪ Rada Nadzorcza

Zgodnie z § 27 ust. 1 Umowy Spółki Rada Nadzorcza SGT składa się z od trzech do pięciu członków.

Od dnia 1 stycznia 2021 roku do 31 grudnia 2021 roku Rada Nadzorcza Spółki działała w składzie:

Pan **Maciej Kurek** – Członek Rady Nadzorczej,

Pan **Albert Kuźmicz** – Członek Rady Nadzorczej,

Pani **Małgorzata Wojtaszko** – Członek Rady Nadzorczej,

Pan **Tomasz Żurański** – Członek Rady Nadzorczej,

Pan **Jan Piotrowski** – Członek Rady Nadzorczej.

4 Istotne wydarzenia po dniu bilansowym

W dniu 2 marca 2022 Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników SGT odwołało Radę Nadzorczą.

W dniu 13 maja 2022 Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników SGT powołało do Zarządu Spółki:

- Pana **Alberta Kuźmicza**
- Pana **Michała Karbowiaka**.

W związku z czym, na dzień sporządzania sprawozdania finansowego Zarząd Spółki SGT Sp. z o.o. składa się z trzech członków:

- Pan Bartłomiej Czardybon – Prezes Zarządu
- Pan Albert Kuźmicz – Członek Zarządu
- Pan Michał Karbowiak – Członek Zarządu.

5 Badania i rozwój

W ramach prowadzonych prac służących do rozwoju platformy produkcyjnej Spółka opracowuje nowe wersje oprogramowania na dekodery. W roku 2020 zostały wykonane aktualizacje czterech

modeli dekodowników w tym MAG255 przy czym prowadzone były prace zmierzające do aktualizacji MAG250, która została przeprowadzona już w roku 2022.

Poza tym spółka ciągle rozbudowuje system SMS służący do zarządzania usługami o nowe funkcjonalności.

6 Oddziały (zakłady) Spółki

W 2021 roku SGT nie posiadała zarejestrowanych oddziałów.

7 Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

Budżet podstawowych wyników finansowych na rok 2021 oraz ich realizacja (dane skonsolidowane dla SGT sp. z o.o., Interaktywny Dom sp. z o.o., Interaktywny Dom 2 sp. z o.o.) przedstawiają się następująco:

	Budżet	Wykonanie	Wykonanie - Budżet	Wykonanie / Budżet
Przychody	51 022 180	50 941 646	-80 535	-0,2%
EBITDA	14 527 116	15 730 545	1 203 429	8,3%

Sytuacja finansowa spółki jest dobra i przewidywana sytuacja finansowa spółki w roku 2022 jest dobra: spółka generuje dodatnie przepływy gotówkowe oraz rozwija skalę działalności. Spółka nie identyfikuje zagrożeń do kontynuacji działalności.

7.1 Wpływ pandemii koronawirusa COVID-19 oraz wojny na Ukrainie na działalność Spółki

Analogicznie jak w roku poprzednim Spółka przeanalizowała różne scenariusze ekonomiczne w zależności od rozwoju sytuacji zarówno w zakresie pandemii jak i wybuchu wojny na Ukrainie.

Spółka nie przewiduje jednak istotnego spadku przychodów ze sprzedaży oraz spływu należności od kontrahentów. W zakresie działalności finansowej Spółka nie identyfikuje ryzyka niewywiązywania się ze swoich zobowiązań.

Z punktu widzenia bezpieczeństwa pracowników i klientów, Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje sytuację związaną z pandemią oraz wojną na Ukrainie. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego Zarząd Spółki nie obserwuje negatywnego wpływu pandemii na działalność operacyjną Spółki.

8 Informacja o instrumentach finansowych

SGT prowadzi sprzedaż z odroczonym terminem płatności od kilku do kilkudziesięciu dni. W związku z tym Spółka narażona jest na ryzyko niewypłacalności klientów lub wystąpienia opóźnień w płatnościach (ryzyko kredytu kupieckiego), co z kolei może wpłynąć negatywnie na płynność finansową. Spółka jest narażona na ryzyko braku płynności w przypadku niedopasowania struktury terminowej przepływów pieniężnych na zrealizowanych przez Spółkę kontraktach. SGT dąży do zapewnienia dodatnich przepływów pieniężnych, co przy założeniu terminowego regulowania należności eliminuje ryzyko płynności.

Dodatkowo ryzyko kredytu kupieckiego jest eliminowane poprzez wdrożenie wewnętrznych procedur przy ustalaniu wysokości kredytów kupieckich. Klienci są poddawani wewnętrznym procedurom

wstępnej weryfikacji i w początkowym okresie współpracy stosowane są przedpłaty. Dzięki bieżącemu monitorowaniu stanów należności i stosowaniu procedury windykacyjnej ryzyko kredytu kupieckiego jest ograniczane.

Ponadto SGT dysponuje niewykorzystanym limitem kredytu obrotowego, który może posłużyć m.in. do finansowania bieżącej działalności w przypadku ewentualnej materializacji ryzyka kredytu kupieckiego.

Zarząd Spółki prowadzi aktywną politykę identyfikowania oraz minimalizowania innych potencjalnych ryzyk związanych z prowadzoną działalnością bieżącą

9 Działalność Spółki w przyszłości

Działania Spółki w roku 2022 będą koncentrować się:

- na poszerzaniu rynku działania - poprzez pozyskiwanie nowych operatorów do współpracy w modelu B2B;
- na działaniach marketingowych i sprzedażowych na terenach Operatorów B2B;
- na pozyskiwaniu klientów na model technologiczny;
- na dalszym rozwoju platformy technologicznej;
- na dalszym rozwoju produktu telewizyjnego od strony oferty programowej;
- na rozszerzaniu oferty dla Operatorów ETTH o inne produkty.

Przewiduje się dynamiczny wzrost liczby współpracujących partnerów (o 3 co miesiąc). Przewiduje się wzrost liczby klientów o około 12 tys., z czego całość wzrostu przewidywana jest w ramach modelu B2B.