



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

KORBANK S.A.

w 2018 roku

Wrocław, 13 maja 2019 roku

Spis treści

1.	Informacje podstawowe o KORBANK S.A.	3
1.1.	Informacje formalne	3
1.2.	Przedmiot działalności	3
1.3.	Kapitał zakładowy	3
1.4.	Organy Spółki	3
2.	Informacje ogólne	4
2.1.	Informacje o bieżącej działalności Spółki	4
2.2.	Rozwój KORBANK S.A.	6
2.3.	Pozycja na rynku KORBANK S.A.	8
3.	Działalność KORBANK S.A. w 2018 roku	8
3.1.	Istotne wydarzenia w 2018 roku	8
4.	Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością	8
5.	Powiązania kapitałowe oraz osobowe KORBANK S.A.	15
5.1.	Powiązania kapitałowe	15
5.2.	Powiązania osobowe	16
6.	Strategia rozwoju KORBANK S.A.	17
6.1.	Korporacja telekomunikacyjna	19
6.2.	Cyfrowa telewizja IPTV AVIOS	22
6.3.	HOMS – system inteligentnego domu	23
6.4.	Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK Data Center	23
6.5.	KCRM – uniwersalny CRM dla ISP	24
6.6.	KORBOX – unikatowe, multimedialne centrum rozrywki	24
7.	Wykaz akcji KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2018 r.	26
8.	Aktualna oraz przewidywana sytuacja finansowa KORBANK S.A.	27
9.	Charakterystyka zatrudnienia w KORBANK S.A.	28
10.	Podsumowanie	28

1. Informacje podstawowe o KORBANK S.A.

1.1. Informacje formalne

Firma:	KORBANK S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Wrocław
Adres:	ul. Nabycińska 19, 53-677 Wrocław
Telefon:	+48 71 735 15 32
Faks:	+48 71 712 77 87
Adres poczty elektronicznej:	info@korbank.pl
Adres strony internetowej:	www.korbank.pl
NIP:	894-26-41-602
REGON:	932239691
KRS:	0000369746

Źródło: Emitent

1.2. Przedmiot działalności

KORBANK S.A. działa w sektorze telekomunikacyjnym, głównym przedmiotem działalności są usługi multimedialne (Internet, telewizja, telefon) dla Klientów indywidualnych oraz dostarczanie kompleksowych usług telekomunikacyjnych dla biznesu. Ponadto Spółka działa również w sektorze IPTV – dostarcza rozwiązania technologiczne IPTV dla operatorów ISP. Zgodnie z PKD 2007 przeważającą działalność stanowi 6110Z - Działalność w zakresie telekomunikacji przewodowej.

1.3. Kapitał zakładowy

Na dzień 31.12.2018 r. kapitał zakładowy Spółki KORBANK S.A. wynosił 493.662,00 PLN (słownie: czterysta dziewięćdziesiąt trzy tysiące sześćset sześćdziesiąt dwa złote) i dzielił się 4.936.620 (słownie: cztery miliony dziewięćset trzydzieści sześć tysięcy sześćset dwadzieścia) akcji o wartości nominalnej 0,10 PLN (słownie: dziesięć groszy) każda.

1.4. Organy Spółki

Organami KORBANK S.A. są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Organem kierującym Spółką jest Zarząd. Zarząd jest wieloosobowy. Na dzień 31.12.2018 r. w skład Zarządu wchodziły następujące osoby:

- Tymoteusz Biłyk – Prezes Zarządu
- Paweł Paluchowski – Wiceprezes Zarządu

Organem kontrolnym Spółki jest Rada Nadzorcza. Na dzień 31.12.2018 r. w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

- Beata Łabudzińska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej
- Krzysztof Kiernicki – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Andrzej Śniady – Członek Rady Nadzorczej
- Elżbieta Koprowska – Członek Rady Nadzorczej
- Danuta Kiernicka-Biłyk – Członek Rady Nadzorczej

2. Informacje ogólne

2.1. Informacje o bieżącej działalności Spółki

KORBANK S.A. to innowacyjny operator telekomunikacyjny, który z jednej strony prowadzi różnorodną działalność telekomunikacyjną, co stanowi dla Emitenta główny element działalności, z drugiej zaś strony, inwestuje w innowacyjne projekty z pogranicza telekomunikacji, mediów i nowych technologii. 16 kwietnia 2014 roku KORBANK S.A. opublikowała nową strategię rozwoju, w której dokładnie opisuje swoją bieżącą działalność w podziale na poszczególne segmenty. Poniżej przedstawiony został krótki opis działania w oparciu o strategiczne obszary działania KORBANK S.A.



a) w ramach działalności telekomunikacyjnej

Działalność w tym obszarze można podzielić na działalność telekomunikacyjną w trzech segmentach: B2B (Klienci biznesowi), B2C (Klienci indywidualni) oraz B2O (operatorzy telekomunikacyjni). W ramach działalności w segmencie B2C Spółka oferuje szeroki wachlarz innowacyjnych usług multimedialnych, przede wszystkim są to:

- szybki dostęp do Internetu
- cyfrowa telefonia VoIP
- interaktywna telewizja IP – AVIOS
- inteligentne zarządzanie urządzeniami domowymi HOMS
- monitoring osiedlowy

Działalność w segmencie B2C jest obsługiwana przez spółkę zależną KORBANK Media Cyfrowe Sp. z o.o. Szczegółowe informacje o działalności tego podmiotu zawarto w sprawozdaniu zarządu z działalności Grupy Kapitałowej KORBANK S.A.

W zakresie działalności w segmencie B2B Emitent świadczy nie tylko wysokiej jakości usługi telekomunikacyjne, ale również liczne usługi dodane, takie jak hosting, telefonię VoIP, wirtualne serwery, kolokację itp. Spółka posiada największą we Wrocławiu oraz jedną z większych w Radomiu sieć światłowodową o łącznej długości kilkuset kilometrów. Dzięki temu oraz doskonałej współpracy z lokalnymi ISP z całej Polski KORBANK S.A. jest w stanie dostarczyć swoje usługi praktycznie w dowolne miejsce w Polsce.

W segmencie B2O KORBANK S.A. świadczy usługi w dwóch obszarach. Pierwszym z nich jest dostarczanie usług internetowych dla operatorów. W ramach tego obszaru możemy wyróżnić dwie usługi:

- międzyoperatorski punkt wymiany ruchu WRIX – punkt wymiany ruchu IP przeznaczony dla operatorów i instytucji. Węzeł WRIX to w dużym skrócie jedno z miejsc, gdzie powstaje Internet. We wrocławskim węźle WRIX dostępne są kluczowe zasoby telekomunikacyjne największych operatorów (m.in. węzeł Akamai, Netia, T-Mobile, Orange, Exatel). Ponadto, w węźle WRIX dostępne są również treści wideo, w tym sygnał większości kanałów telewizyjnych.
- usługi tzw. „ostatniej mili”, tj. usługi telekomunikacyjne niezbędne do świadczenia usługi dla Klienta końcowego (np. dzierżawa włókien światłowodowych, dostęp do Internetu, transmisja danych). W tym obszarze Spółka współpracuje z większością wiodących operatorów w kraju z powodzeniem realizując wielowątkowe projekty na terenie Wrocławia i Radomia.

Drugim z istotnych obszarów w segmencie B2O jest zbudowana przez KORBANK S.A. pierwsza w Polsce cyfrowa, interaktywna telewizja IPTV w systemie Unicast. Produkt ten pod nazwą AVIOS jest obecnie dystrybuowany również w innych sieciach w całej Polsce. Początkowo telewizja AVIOS została stworzona z myślą o indywidualnych użytkownikach sieci KORBANK, jednak z czasem, z uwagi

na bardzo dobrą jakość i korzystne warunki współpracy, produkt ten zyskał duże zainteresowanie wśród innych operatorów. Dziś AVIOS to osobna usługa, sprzedawana z powodzeniem do innych operatorów w dwóch modelach: resellerskim, tj. jako kompletna usługa z dostępem do kanałów TV i rozliczaniem z nadawcami treści oraz wdrożeniowym, gdzie dostarczana jest usługa techniczna, tj. system Middleware oraz CAS i CMS, zaś dostarczenie treści leży po stronie Klienta.

Nowym projektem, nad którym Emitent rozpoczął prace w roku 2016 jest projekt AVIOS 4 Hotels. W ramach tego projektu zakłada się dostarczanie systemu telewizji hotelowej do segmentu HoReCa. AVIOS 4 Hotels to połączenie telewizji hotelowej z systemem obsługi gościa hotelowego. System oprócz bogatej oferty telewizji IP umożliwia również zamówienia usług hotelowych, monitoring okolicy, czy implementację indywidualnego ekranu powitalnego. Usługa ta realizowana jest za pomocą dekodów KORBOX.

b) W ramach działania w zakresie innowacyjnych projektów

Jak wspomniano wcześniej, oprócz standardowej działalności telekomunikacyjnej KORBANK S.A. inwestuje również w innowacyjne projekty.

Pierwszym z takich projektów jest Centrum Badawczo-Rozwojowym KORBANK wraz z zapleczem Data Center. W ramach przedsięwzięcia powstanie nowoczesne Data Center, które będzie spełniało normę Tier 3. Powierzchnia całkowita Data Center ma wynosić 10 tys. m², zaś budowa będzie podzielona na kilka etapów. Projekt zakłada budowę nowoczesnego budynku i stworzenia centrum danych w oparciu o najnowsze, innowacyjne technologie.

Drugim z innowacyjnych projektów jest linia urządzeń KORBOX, z których najważniejszymi są dekodery IPTV, łączące w sobie wiele funkcji, takich jak:

- Dekoder cyfrowej telewizji IPTV
- Router WiFi (Internet)
- Multimedia Player
- System Homs - Zarządzanie własnymi urządzeniami inteligentnego domu,

Oprócz ww. funkcjonalności urządzenia KORBOX posiadają również multimedialne funkcje, takie jak: serwis YouTube, przeglądarka internetowa, dostęp do multimediiów przez USB, Google News, gry internetowe oraz aplikacja „Korfejs”, umożliwiająca podłączenie urządzenia za pomocą konta na Facebooku i dzielenie się emocjami na ekranie telewizora. Wszystkie dekodery serii KORBOX oparte są o system Android, co daje bardzo dużą elastyczność oraz umożliwia zmianę oraz dodawanie nowych aplikacji. Co ważne, system nie jest otwarty, co przekłada się na bezpieczeństwo treści na nim odtwarzanych.

2.2. Rozwój KORBANK S.A.

Początki działalności Spółki datuje się na rok 1996, kiedy to jako Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe stworzyła pierwszą w Polsce osiedlową sieć LAN na wrocławskim osiedlu Kozanów. Kilka lat później, w roku 2006 KORBANK (już jako przekształcona w roku 2002 Sp. z o.o.)

stworzył pierwszą Polskę sieć FTTH (*Fiber To The Home* – Światłowód do domu). W kolejnych latach Emitent intensywnie rozwijał usługę telewizyjną i tak w latach 2009-2010 powstała pierwsza w Polsce interaktywna telewizja IPTV w systemie Unicast – AVIOS, zaś dwa lata później już jako przekształcona spółka akcyjna, KORBANK wprowadził na rynek pierwsze w Polsce multimedialne urządzenie KORBOX łączące w sobie funkcje dekodera telewizyjnego i domowego centrum rozrywki. Dziś KORBOX to linia urządzeń o różnych funkcjonalnościach i parametrach.

Rok 2018 był dla KORBANK S.A. kolejnym okresem dynamicznego rozwoju, zwłaszcza w obszarze Telewizji AVIOS oraz usług telekomunikacyjnych, zarówno w segmencie B2C, jak i B2O (w tym punkt wymiany ruchu WRIX) oraz B2B.

Najważniejszym elementem, wpływającym na rozwój KORBANK S.A. w obszarze usług telekomunikacyjnych, można uznać rozbudowę sieci szkieletowych w Radomiu i we Wrocławiu. Rozbudowa sieci szkieletowych to jeden z najważniejszych celów strategicznych Emitenta. Działanie to nie tylko zwiększa zasięg sieci ogółem, ale pozwala również na świadczenie bardziej zaawansowanych usług oraz dosprzedaż usług do obecnych Klientów. Oprócz sieci szkieletowych do świadczenia pełnego wachlarza usług niezbędna jest sieć dostępową, którą KORBANK S.A. również sukcesywnie rozbudowuje. Dzięki obu powyższym działaniom w roku 2018 zasięg sieci Emitenta znacząco się zwiększył, co przełożyło się na zdobycie nowych Klientów i zwiększenie przychodów z tego tytułu. Istotnym wydarzeniem w obszarze rozwoju sieci, zwłaszcza w segmencie B2C było rozpoczęcie świadczenia usług w miejscowości Puławy. Puławy to miasto w zachodniej części województwa lubelskiego w pobliżu granicy województwa mazowieckiego, położone nad Wisłą, na skraju Małopolskiego Przełomu Wisły. 31 grudnia 2016 roku miasto liczyło 48 408 mieszkańców. Istotnym z punktu widzenia Emitenta jest fakt, iż miasto to znajduje się w stosunkowo bliskiej odległości od oddziału w Radomiu, co powoduje, że niektóre działania realizowane są bezpośrednio przez ten oddział.

W obszarze usług telekomunikacyjnych na uwagę zasługuje również kolejna rozbudowa węzła wymiany ruchu WRIX. WRIX to pierwszy rozproszony punkt wymiany ruchu IP, który umożliwia dostęp do usług IP dla operatorów telekomunikacyjnych. Za najważniejsze działanie w roku 2018 należy uznać uruchomienie bezpośredniego połączenia 10G pomiędzy Wrocławiem a Warszawą. Dzięki temu znacznemu skróceniu uległ czas dostępu do węzła LIM w Warszawie. Chcąc zapewnić pełną redundancję węzła w Warszawie, nowe połączenie zakończone zostało w punkcie LIM -2, skąd w użyciu jest łącznik do LIM+1.

Drugim z kluczowych obszarów, jakie miały wpływ na rozwój Emitenta, była Telewizja AVIOS. W IV kwartale 2018 roku rewolucyjnej zmianie uległa oferta produktu AVIOS (sprzedaż usługi realizowana jest przez podmiot zależny KORBANK – Media Cyfrowe Sp. z o.o., infrastruktura jest własnością KORBANK S.A.). W analizowanym okresie usługa została wzbogacona o ponad 30 kanałów, w tym o kanały topowe, takie jak Cartoon Network, Eleven, czy paczka kanałów VIASAT. Najważniejszym jednak było zakończenie negocjacji i dodanie do oferty kanału Eleven 4K. To niezwykle istotne z punktu widzenia jakości oferty platformy AVIOS, gdyż kanał ten dostępny był wtedy w Polsce tylko u jednego operatora, zaś tendencje rynkowe, zwłaszcza w elektronice wskazują na zwiększenie popularności technologii 4K, co dodatkowo zwiększa atrakcyjność takiego kontentu.

Kolejnym ważnym krokiem w obszarze telewizji AVIOS był rozwój usługi AAMS (AVIOS Audience Measurement System). AVIOS Audience Measurement System to innowacyjny produkt, który

umożliwia badanie niemalże online, a wyniki badania są dostępne w czasie rzeczywistym. Co ważne, badanie jest pełne, co oznacza, że biorą w nim udział WSZYSTKIE gospodarstwa będące w zasięgu usługi AVIOS. W roku 2018 usługa została udostępniona w sieci KORBANK, jak również Emitent podjął negocjacje dotyczące współpracy w tym zakresie z dwoma dużymi podmiotami: jednym z największych nadawców telewizyjnych w Polsce oraz jednym z największych ośrodków badań w naszym kraju.

2.3. Pozycja na rynku KORBANK S.A.

W opinii Zarządu Spółki, KORBANK S.A. to największy niezależny, lokalny dostawca Internetu na Dolnym Śląsku i w Radomiu. Bardzo rozbudowana sieć światłowodowa, dostęp do innowacyjnych technologii oraz wysoka jakość realizowanych przyłączy, a także dobre połączenie z Europą i Światem poprzez Ring Zachodni sprawiają, że KORBANK jest w stanie dostarczyć niemal każdą usługę telekomunikacyjną w dowolnym miejscu Wrocławia, Radomia i okolic.

KORBANK S.A. jest również operatorem jednej z trzech największych platform IPTV oraz niekwestionowanym liderem technologicznym na tym rynku. To KORBANK sprowadził do Polski najpierw popularne kiedyś dekodery z serii MAG, potem pierwsze w Polsce urządzenia multimedialne KORBOX oparte o system Android, przystosowane do odbioru telewizji linearnej. KORBANK również jako pierwszy stworzył system telewizji IPTV oparty o Unicast, co znacząco zwiększyło elastyczność usługi i pozwoliło na jej uruchomienie również na sieciach radiowych i o gorszych parametrach. Kolejnym krokiem w rozwoju telewizji AVIOS było wprowadzenie do Polski technologii 4K – początkowo w zakresie urządzeń (dekodery KORBOX ULTRA), następnie w zakresie usługi (pierwsza komercyjna usługa telewizji 4K – we współpracy z Kino Polska S.A. i kanałem Funbox 4K). Platforma telewizyjna AVIOS jest dziś jedną z najintensywniej rozwijających się platform telewizyjnych w Polsce.

3. Działalność KORBANK S.A. w 2018 roku

3.1. Istotne wydarzenia w 2018 roku

26 kwietnia 2018 r.	Zakup nieruchomości na potrzeby realizacji projektu Centrum Telekomunikacyjne Radom
19-20 czerwca 2018 r.	Organizacja czwartej Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL
10 grudnia 2018 r.	Uruchomienie kanału Eleven 4K w sieci AVIOS

4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością

➤ Ryzyko związane z celami strategicznymi

Rok 2018 to okres kontynuacji realizacji nowej strategii KORBANK S.A. Nowa strategia zakłada przede wszystkim utrzymanie silnej pozycji rynkowej w zakresie usług telekomunikacyjnych, zarówno w segmencie B2B, jak i B2C oraz B2O na terenie Wrocławia, Radomia i okolic. Drugim z kluczowych założeń nowej strategii jest dywersyfikacja działalności, tj. inwestycja w innowacyjne projekty. Projekty te są z pewnością obarczone większym ryzykiem, niż standardowa działalność operatorska,

jednakże ich unikatowość i innowacyjność, a także doświadczenie Emitenta zwiększają prawdopodobieństwo ich powodzenia. Warto zauważyć, iż w kontekście działalności telekomunikacyjnej Spółka z powodzeniem realizuje duże projekty, co przekłada się nie tylko na zwiększenie przychodów, ale również na nabywanie coraz większego doświadczenia i wiedzy, co istotnie redukuje ryzyko niepowodzenia kolejnych projektów. Wspomnieć tu należy m.in. o projekcie "Usługa transmisji danych na potrzeby jednostek oświatowych Gminy Wrocław" o wartości ok. 9 mln zł, którego realizacja przebiegała bezproblemowo. Realizacja tego typu projektów pozwala znacząco zredukować ryzyko celów strategicznych związanych z obszarem działalności telekomunikacyjnej.

W zakresie telewizji AVIOS KORBANK S.A. realizuje wdrożenia usługi AVIOS (systemu do IPTV), jak i sprzedaż platformy AVIOS u partnerów ISP. Działalność ta charakteryzuje się m.in. ryzykiem braku płynności (brak terminowych płatności od kontrahentów) oraz ryzykiem wadliwego działania wdrożonego systemu. Emitent przeciwdziała wystąpieniu tych ryzyk poprzez stosowanie zabezpieczających klauzul umownych, wywiady branżowe (z operatorami, ale również nadawcami) oraz ciągłe monitorowanie technicznej poprawności działania systemu AVIOS (stała grupa programistów i specjalistów ds. sieci pracujących na stałe w siedzibie Spółki). Istotnym ryzykiem w tym zakresie jest również ryzyko wykorzystania przewagi przez nadawców treści, którzy kontrolują rynek nie tylko IPTV, ale i całej płatnej telewizji. W przypadku materializacji tego ryzyka może dojść nawet do rozwiązania umów, a co za tym idzie utratą możliwości świadczenia usług telewizyjnych w ramach danych pakietów, z uwagi na brak wybranych kanałów. Emitent przeciwdziała temu ryzyku prowadząc rozmowy oraz aktualizując zawarte z nadawcami umowy.

W zakresie budowy KORBANK Data Center, z uwagi na złożoność i wielkość projektu, ryzyko zostało opisane w osobnym podpunkcie poniżej.

W zakresie pozostałych innowacyjnych projektów głównym czynnikiem ryzyka jest niezdolność dostosowania się do bardzo dynamicznie zmieniających się warunków otoczenia, w tym zmiany w prawie, intensyfikację konkurencji oraz rozwój nowych technologii. KORBANK S.A. redukuje te ryzyka poprzez ciągłe monitorowanie otoczenia oraz wyszukiwanie szans i przekształcanie zagrożeń w silne strony, np. poprzez korzystanie z dotacji unijnych, udział w największych branżowych konferencjach i targach w Polsce i na Świecie, jak również zatrudnianie kompetentnych, kreatywnych ludzi, zwłaszcza programistów i specjalistów ds. sieci, dzięki czemu to Emitent może kreować rynek i aktywnie na niego wpływać, nie zaś odwrotnie.

Działania Emitenta, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia rynkowego, bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki finansowe. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych, a w szczególności ryzyko wystąpienia trudności przy realizacji planowanych projektów. W związku z tym przychody i zyski osiągane w przyszłości przez Spółkę zależą od jej zdolności do skutecznej realizacji opracowanej strategii. KORBANK S.A. redukuje przedmiotowe ryzyko odnoszące się do realizacji planowanych projektów poprzez gruntowne analizy rynku oraz gospodarskie, ostrożne wydatkowanie środków. Ponadto w celu ograniczenia ryzyka celów strategicznych Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

➤ **Ryzyko związane z działaniem systemów informatycznych i łączny telekomunikacyjnych**

Działalność KORBANK S.A. skupiona jest w obrębie rynku telekomunikacyjnego, gdzie kluczowymi czynnikami dla efektywnego i ciągłego działania Spółki jest dbałość o poprawne funkcjonowanie

systemów informatycznych i łączy telekomunikacyjnych. Potencjalne wystąpienie awarii któregoś z elementów sieci teleinformatycznej, może doprowadzić do poniesienia dodatkowych kosztów, a nawet tymczasowo ograniczyć możliwości rozwoju Spółki.

W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Emitent wdrożył odpowiednie procedury uruchamiane na wypadek awarii sieci telekomunikacyjnej. Spółka korzysta z technologii zapewniających redundancję (np. BGP), jak również zapewnia dostęp do usługi z różnych miejsc w Polsce (m.in. Wrocław, Warszawa, Katowice, Radom), poprzez różne węzły różnych punktów wymiany ruchu (np. WRIX, PLIX, EPIX). KORBANK S.A. dywersyfikuje także dostawców usług telekomunikacyjnych tak, aby awaria jednego, czy nawet dwóch z nich nie zakłóciła bieżącego funkcjonowania sieci. Ponadto Emitent podejmuje się m.in. ciągłego monitoringu systemów informatycznych i łączy telekomunikacyjnych, zapewniając wszystkim klientom najwyższą jakość usług, w tym ciągłość dostępu do sieci.

➤ **Ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi**

KORBANK S.A. prowadzi działalność jako niezależny dostawca internetowy dla klientów indywidualnych oraz biznesowych, gdzie stosunkowo duży wpływ na niezawodność świadczonych usług wywiera jakość usług dostawców sygnału internetowego. Ponadto znaczące dla sprawności dostępu do Internetu są możliwe zdarzenia losowe, których Spółka często nie jest w stanie przewidzieć np. przerwanie kabla światłowodowego w wyniku prac remontowo-budowlanych. W skutek tego, ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi jest niemożliwe do całkowitego ograniczenia, a konsekwencją ziszczenia się opisywanych sytuacji może być niezadowolenie klientów, utrata zaufania do Spółki, a nawet rezygnacja z odbioru świadczonych usług. W skrajnym przypadku utrata dużej ilości odbiorców usług nie pozostanie bez wpływu na wyniki finansowe i możliwość dalszego rozwoju Emitenta.

KORBANK S.A. chcąc zminimalizować możliwe skutki ryzyka związanego z czynnikami zewnętrznymi, tworzy w pełni redundantne rozwiązania, które pozwalają na permanentne działanie usług telekomunikacyjnych podczas wystąpienia negatywnych czynników zewnętrznych. Jednym ze stosowanych rozwiązań jest technologia ringu przy budowaniu przyłączy, tj. zasilanie każdego punktu z co najmniej dwóch stron celem minimalizacji wystąpienia całkowitego braku dostępu do usług KORBANK dla Klienta. Ponadto Emitent posiada ubezpieczenie OC działalności.

➤ **Ryzyko związane z błędami ludzkimi**

Działalność prowadzona przez KORBANK S.A. charakteryzuje się stosunkowo dużym ryzykiem związanym z błędami ludzkimi. W toku świadczenia usług mogą wystąpić błędy administratorów sieci lub działu technicznego, co w konsekwencji może przyczynić się do obniżenia jakości usługi lub nawet przerw w dostawie usług. Zarząd KORBANK S.A. będąc świadomym możliwości zaistnienia tego typu ryzyka podejmuje niezbędne działania monitorujące stan sieci telekomunikacyjnych, jak też na bieżąco monitoruje sprawność techniczną odbioru sygnału internetowego przez klientów indywidualnych oraz biznesowych. Ponadto na minimalizację możliwości wystąpienia tego rodzaju ryzyka wpływa kilkunastoletnie doświadczenie wypracowane w toku prowadzonej działalności oraz posiadana wykwalifikowana kadra pracownicza.

➤ **Ryzyko związane z utratą zaufania klientów**

Usługi świadczone przez KORBANK S.A. to przede wszystkim usługi bazujące na modelu abonamentowym, gdzie zaufanie Klienta jest czynnikiem kluczowym. W przypadku zaistnienia

nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinienia Emitenta skutkującego przerwami w świadczeniu usług, Spółka jest narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców, a co za tym idzie odejścia kluczowych klientów i utratę części przychodów. Ryzyko to minimalizowane jest m.in. poprzez ciągłą administrację oraz monitoring jakości świadczonych usług oraz stan posiadanej sieci telekomunikacyjnej, a także rozwój sieci poprzez zwiększanie jej redundancji. Ponadto, w przypadku usług świadczonych w segmencie B2B bardzo istotnym czynnikiem, powodującym minimalizację ryzyka związanego z utratą zaufania klientów, jest niezwykle szybki czas reakcji w przypadku jakichkolwiek problemów z usługą. Emitent posiada dział utrzymania sieci, który jest dostępny w trybie 24/7, co przekłada się na wspomniany powyżej szybki czas reakcji oraz większe zaufanie ze strony kluczowych klientów. Nie bez znaczenia jest tutaj również działalność w zakresie marketingu i PR, w tym m.in. uczestnictwo w wydarzeniach na terenie osiedli we Wrocławiu i Radomiu, sponsoring lokalnej drużyny piłkarskiej w Radomiu, czy reklama w prasie branżowej. Działania te skutkują nie tylko zwiększeniem sprzedaży usług Emitenta, ale również powodują, iż marka KORBANK staje się bardziej rozpoznawalna, a co za tym idzie, wzbudza większe zaufanie.

➤ **Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych usług i produktów**

KORBANK S.A. to z jednej strony operator telekomunikacyjny, z drugiej zaś strony lider technologiczny, który bardzo często wprowadza na rynek nowe usługi i produkty. Jednym z takich produktów jest seria urządzeń KORBOX. W roku 2017 linia urządzeń KORBOX została wzbogacona o dwa nowe modele dekodów: KORBOX HDR (pierwszy w Polsce dekod IPTV w technologii 4K HDR) oraz KORBOX SOIAV – model dystrybuowany w segmencie ekonomicznym. Oba dekodery cechują się wysoką innowacyjnością i interaktywnością. Oparte są one o system Android, co dodatkowo generuje ryzyko korzystania z obcego systemu. Ryzyko to przejawia się m.in. tym, że system może zostać zamknięty lub płatny, o przełoży się na znaczne ograniczenie możliwości konkurowania w tym zakresie. KORBANK S.A. redukuje ww. ryzyko poprzez ciągłą analizę rynku dekodów IPTV, utrzymywanie dobrych relacji z dostawcami sprzętu oraz utrzymywanie własnego działu programistów, który tworzy własne oprogramowanie Emitenta. Kolejną unikatową usługą jest system inteligentnego domu HOMS sprzedawany zarówno w modelu abonamentowym dla użytkownika końcowego, jak i w modelu wdrożeniowym dla deweloperów. System jest w pełni bezprzewodowy i pozwala sterować urządzeniami domowymi (np. ogrzewaniem, oświetleniem, czy kamerami) przez Internet. Wprowadzanie na rynek zupełnie nowych rozwiązań implikuje ryzyko niepowodzenia przy wdrażaniu technologii niesprawdzonych w użytku komercyjnym oraz innowacyjnych rozwiązań technicznych. Jednocześnie sytuacja ta stwarza okazję dla Emitenta do wyprzedzenia działań konkurencji, zaoferowania klientom innowacyjnych usług i zdobycia dominującej pozycji na tworzących się ww. rynkach. Dodatkowo, wprowadzanie na rynek sprzętu wiąże się z ryzykiem jego wadliwego działania, w najgorszym wypadku działania mogącego spowodować straty u użytkowników (np. wybuch, podpalenie).

W związku z powyższym, Spółka redukuje ryzyko wystąpienia problemów z uruchomieniem nowych usług i produktów poprzez gruntowną analizę każdego z nowych przedsięwzięć. Nowe urządzenia są najpierw projektowane i testowane, po czym następuje ich produkcja i komercjalizacja. Ponadto w przypadku wdrażania nowych modeli urządzeń KORBOX Spółka korzysta ze sprawdzonych, światowych rozwiązań, jeśli chodzi o poszczególne komponenty i moduły. Produkcja urządzeń odbywa się w sprawdzonych fabrykach z ugruntowaną pozycją na rynku.

➤ **Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców szerokopasmowych łącz internetowych**

Głównym przedmiotem działalności KORBANK S.A. jest świadczenie usług dostępu do Internetu oraz transmisji danych. W związku z ograniczoną liczbą dostawców i możliwością utraty któregośkolwiek kontrahenta, istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie zapewnić właściwej jakości usług dostępu do sieci Internet co może w jakimś stopniu przełożyć się na utratę zaufania klientów oraz rezygnację z korzystania z usług Spółki, a w konsekwencji na ograniczenie przychodów oraz potencjalne zwiększenia kosztów w związku z koniecznością pozyskania nowego dostawcy na warunkach odbiegających od obecnych. Sytuacja ograniczenia przychodów może wpłynąć na niezdolność osiągnięcia ustalonych poziomów wyników finansowych, co w efekcie mogłoby negatywnie wpłynąć na wykonywanie zakładanych celów strategicznych, a zwłaszcza na realizację ekspansji terytorialnej sieci telekomunikacyjnej, która w przypadku działalności Emitenta jest wysoce kapitałochłonna.

Powyższe zagrożenie jest minimalizowane przede wszystkim przez współpracę z wieloma dostawcami. W przypadku utraty któregośkolwiek z podstawowych dostawców, istnieje możliwość natychmiastowej dzierżawy łącz internetowych od innych dostępnych podmiotów. Ponadto, w celu zmniejszenia tego ryzyka Emitent utrzymuje dobre relacje ze wszystkimi dostawcami, co zapewnia pozytywne rokowania długotrwałej współpracy z kontrahentami. Warto również zauważyć, że bardzo często Emitent jest jednocześnie klientem i dostawcą dla tych samych partnerów, co dodatkowo przekłada się na możliwość wywierania wpływu na poszczególnych kontrahentów. Nie bez znaczenia jest tutaj również rozwój punktu wymiany ruchu WRIX, do którego przyłącza się coraz więcej, również globalnych, podmiotów. W 2018 roku WRIX został rozbudowany o dodatkowy (z czasem główny) węzeł w Radomiu. Rozwój WRIX powoduje, że Emitent posiada obecnie dostęp do większości globalnych operatorów Internetu, co przekłada się na większą redundancję własnych usług.

➤ **Ryzyko związane z konkurencją**

Rynek telekomunikacyjny w Polsce znajduje się w stabilnej i długotrwałej fazie wzrostu, z tendencją do stabilizacji, z drugiej strony niektóre segmenty, w których działa Emitent (np. rynek telewizji IP, inteligentnego domu) odznaczają się wyższą dynamiką wzrostu, co związane jest z odrabianiem przez nasz kraj opóźnień w stosunku do państw Europy Zachodniej. Dotyczy to w szczególności powszechności stosowania szerokopasmowego Internetu, a także dostępu do nowych technologii i ich stosowania w życiu codziennym. Jednocześnie w obszarze całego rynku telekomunikacyjnego wykształciło się wiele rozpoznawalnych podmiotów, wśród których znaczącymi są: dominujący operatorzy telekomunikacyjni (telekomy), operatorzy telewizji kablowych, a także inni lokalni dostawcy Internetu. Zamiarem Spółki jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej we Wrocławiu, Radomiu i okolicach, a także zwiększanie zasięgu terytorialnego poprzez wychodzenie do tzw. „białych plam”, a więc miejsc, w których dostępność szerokopasmowego Internetu jest dużo niższa.

W związku z dużą liczbą podmiotów funkcjonujących w branży oraz możliwym spowolnieniem rozwoju całego rynku telekomunikacyjnego (wynikającym z dość zaawansowanego stadium rozwoju) istnieje ryzyko zaostrzenia rywalizacji między konkurentami mogącej zaszkodzić działalności Emitenta, co w ostateczności może wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych i niemożność dalszego dynamicznego rozwoju. Ponadto spotęgowanie konkurencji może w przyszłości wymusić konieczność podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, poprzez np. obniżenie cen świadczonych usług. Działania tego typu mogą wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych osiągniętych przez KORBANK S.A.

Spółka nie ma wpływu na poziom konkurencji w sektorze, natomiast, w przypadku skutecznej implementacji przyjętej strategii rozwoju, przede wszystkim zwiększa skalę działalności, poprzez ekspansję terytorialną sieci telekomunikacyjnych kierowaną do obszarów tzw. białych lub szarych plam, a także osiąga znaczącą przewagę technologiczną nad konkurencją i utrzymuje silną pozycję konkurencyjną na obszarze Wrocławia, Radomia i okolic. Należy zwrócić uwagę, iż jedną z głównych zalet oferty usługowej KORBANK S.A. jest komplementarność oferty (Internet, telefon oraz telewizja 4K UHD, jej atrakcyjność cenowa, zapewnienie kompleksowej obsługi i świadczenie wysokiej jakości usług elastycznie dostosowanych do potrzeb Klienta. Konsekwentnie realizowana strategia Spółki w tym obszarze oraz cechy oferty usługowej minimalizują ryzyko konkurencji, pozwalając na zdobywanie korzystnej pozycji rynkowej i budowanie solidnych przewag konkurencyjnych na rynku telekomunikacyjnym. Nie bez znaczenia w segmencie B2B są trendy w świecie elektroniki. Jednym z nich jest technologia HDR, którą Emitent wdrożył w swojej sieci w roku 2017 po raz pierwszy w Polsce. Ponadto, w ostatnim czasie również istotną wydaje się być „polskość” oferowanego rozwiązania. Konsumenci coraz częściej zwracają uwagę na to, skąd pochodzi kapitał firmy oraz czy właściciele są z Polski. KORBANK S.A. posiada certyfikat Polski Kapitał, który podkreśla lokalność i polskie pochodzenie produktu i firmy. Eksponując ten znak Emitent dociera do szerokiego grona Klientów, dla których jest to ważne.

➤ **Ryzyko osłabienia koniunktury w branży telekomunikacyjnej**

Działalność Emitenta w istotnym stopniu uzależniona jest od bieżącej i przyszłej koniunktury w branży telekomunikacyjnej, w szczególności w segmencie dostępu do Internetu oraz transmisji danych. Wg raportów branżowych w najbliższych latach można spodziewać się spowolnienia tempa rozwoju tej branży. W przypadku silniejszego przebiegu spowolnienia w branży telekomunikacyjnej, istnieje ryzyko, iż liczba nowych klientów chcących skorzystać z usług Spółki ulegnie znaczącemu zmniejszeniu. W przypadku zaistnienia powyższego scenariusza istnieje ryzyko, iż planowany przebieg rozwoju Spółki będzie mocno utrudniony.

Powyższy czynnik ryzyka jest minimalizowany poprzez zwiększanie aktywności Emitenta, który realizując cele strategiczne, nastawione na wzrost ekspansji terytorialnej sieci telekomunikacyjnych oraz realizację przez Spółkę planowych projektów, kładzie nacisk na rozszerzenie oferty usługowej i zwiększenie grupy docelowej odbiorców. Warto również zauważyć, że istotnym motorem wzrostu rynku telekomunikacyjnego w Polsce są dotacje unijne, z których Emitent w znacznym stopniu korzysta, zaś nowa perspektywa finansowania niesie ze sobą nowe możliwości w tym zakresie. Ponadto, Emitent dywersyfikuje swoją działalność, zarówno w ramach działalności telekomunikacyjnej (działa w różnych segmentach – B2C, B2B, B2O), jak i ogólnie w ramach działalności (np. system inteligentnego domu HOMS, czy dekodery KORBOX).

➤ **Ryzyko związane z najmem powierzchni biurowych**

Lokalizacja, w której umiejscowiona jest siedziba Spółki użytkowana jest na podstawie zawartej umowy najmu. Istnieje ryzyko zerwania lub nieodnowienia umowy bądź odnowienia umowy na zasadach znacznie odbiegających od zasad obecnych, co może wymusić konieczność zmiany lokalizacji i zawarcia umowy najmu z innym podmiotem, a także może wpłynąć na wzrost kosztów najmu. Dotychczasowa, wieloletnia współpraca z wynajmującymi układała się bardzo dobrze. Nie można jednak wykluczyć ziszczenia się przedmiotowego ryzyka w przyszłości. W związku z tym Emitent podjął działania zmierzające do redukcji tego ryzyka poprzez usadowienie własnych

kluczowych punktów agregacyjnych sieci telekomunikacyjnej we Wrocławiu i w Radomiu. Obecnie Emitent posiada trzy własne punkty zlokalizowane we Wrocławiu oraz dwa w Radomiu. Istotnym czynnikiem jest również przygotowanie do budowy Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK, połączonego z własnym centrum danych, które uniezależni Emitenta i całkowicie zredukuje to ryzyko. Dodatkowo, istotnym elementem jest tutaj powstanie Centrum Telekomunikacyjnego Radom (w skrócie CTR), tj. głównego punktu agregującego ruch telekomunikacyjny w tym mieście wraz z zapleczem data center. Budynek, w którym jest zlokalizowane CTR stanowi własność Emitenta.

➤ Ryzyko związane ze zmianami prawa (w tym prawa telekomunikacyjnego)

Obszar decyzyjny Emitenta, ze względu na specyfikę prowadzonej działalności wyznacza prawo telekomunikacyjne, które w przypadku Polski poddawane jest stosunkowo częstym zmianom. Zmienność zapisów aktów prawnych odnoszących się do rynku telekomunikacyjnego wynika w dużej mierze z szybkiego rozwoju technologii informacyjnych, a w przypadku naszego kraju także konieczności dostosowania odpowiednich uregulowań do prawodawstwa Unii Europejskiej. Ewentualnym ryzykiem jakie może pojawić się w przyszłości jest ograniczenie możliwości wykonywania niektórych usług lub konieczność poniesienia nakładów związanych z dostosowaniem się do nowych rozwiązań. Istotnym jest tutaj również nakładanie coraz większych obowiązków na operatorów telekomunikacyjnych (w tym operatorów z sektora MSP) w Polsce. Obowiązki te cechują się coraz większą złożonością i odpowiedzialnością oraz niosą ze sobą ryzyko błędnej ich realizacji, a także konieczność poniesienia dodatkowych nakładów. Do najważniejszych zmian w ostatnich czasach należy z pewnością zaliczyć obowiązek realizacji obowiązków na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa (słynna Kancelaria Tajna) oraz od roku 2018 RODO. Nowe przepisy nakładają na operatorów telekomunikacyjnych nowe obowiązki, a co za tym idzie, generują koszty i ryzyko ich niewłaściwego wykonania.

W celu zminimalizowania wspomnianego ryzyka Zarząd KORBANK S.A. na bieżąco monitoruje planowane zmiany prawa i z odpowiednim wyprzedzeniem podejmuje działania zmierzające do dostosowania się do planowanych zmian. Ponadto Emitent jest członkiem Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej (KIKE) organizacji zrzeszającej małych i średnich operatorów i działających na ich rzecz. Organizacja ta posiada własny dział prawny, pracujący na rzecz ich członków i dodatkowo monitorujący sytuację prawną operatorów ISP w Polsce. KIKE z wyprzedzeniem informuje o takich zmianach, ale również przygotowuje opracowania i wskazówki, dzięki którym realizacja nałożonych obowiązków jest łatwiejsza.

➤ Ryzyko utraty płynności przez Spółkę

KORBANK S.A. to dynamicznie rozwijająca się spółka. Tak wysoki poziom rozwoju możliwy jest m.in. dzięki ogromnym nakładom przeznaczanym na inwestycje. Inwestycje te finansowane są zarówno przez kapitał własny Emitenta, jak i kapitał zewnętrzny (kredyty i pożyczki), jak również kredyty kupieckie u dostawców. Spółka posiada znaczny udział finansowania zewnętrznego w strukturze kapitałów, co w przypadku zmiany polityki kluczowych dostawców lub banków może doprowadzić do zmniejszenia, lub w skrajnym przypadku nawet utraty płynności.

KORBANK S.A. redukuje to ryzyko poprzez współpracę z wieloma instytucjami oraz kontrahentami (nieuzależnianie się od jednego z nich), jak również ciągły monitoring oraz utrzymywanie dobrych relacji z partnerami biznesowymi, finansującymi rozwój Emitenta. Nie bez znaczenia jest tu również korzystanie z dotacji oraz obecność na rynku New Connect. Choć to ostatnie nie przekłada się wprost

na pozyskanie kapitału, buduje wiarygodność Spółki, co w połączeniu z dobrymi wynikami i rokrocznie zwiększającym się zasięgiem sieci pozwala na zaufanie ze strony partnerów biznesowych.

➤ **Ryzyko związane z budową KORBANK Data Center**

W IV kwartale 2015 roku Emitent uzyskał pozwolenie na budowę Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK wraz z kompleksem Data Center we Wrocławiu. Projekt zakłada stworzenie nowoczesnego centrum danych o łącznej powierzchni ok. 10 tys. m², które będzie zgodne z normą Tier 3. Początkowo budowa miała być realizowana w trzech etapach (po 2,5 tys. m²), jednakże po dogłębnej analizie projektu pierwszy etap został podzielony na dwa podetapy: 1500 m² i 1000 m². Termin realizacji projektu szacowany jest na lata 2018-2020, zaś całkowity koszt budowy wyniesie 80-100 mln zł. Pierwszy moduł (ok. 1,5 tys. m²) to nakłady rzędu 10-12 mln zł. Część nakładów Emitent poniósł już z własnych środków (m.in. projekt budowlany, koszty uzyskania pozwolenia na budowę itp.). KORBANK S.A. zakłada finansowanie przedsięwzięcia częściowo ze środków własnych, częściowo z kredytu, a także rozważana jest współpraca z inwestorami finansowymi. Istnieje ryzyko, iż Emitent nie uzyska pełnego finansowania inwestycji i będzie konieczna redukcja projektu lub nawet jego całkowite zaniechanie i utrata włożonych już środków.

W celu minimalizacji tego ryzyka Emitent prowadzi rozmowy z bankami oraz inwestorami finansowymi, dotyczące finansowania projektu. Ponadto, realizacja inwestycji rozłożona jest w czasie, co powoduje, że ryzyko również jest rozłożone w czasie. Dodatkowo, warto zauważyć, iż ceny nieruchomości we Wrocławiu rosną. Działka zakupiona przez Emitenta na potrzeby projektu znajduje się w kluczowym dla rozwoju biznesu we Wrocławiu miejscu: na terenie Wrocławskiego Parku Technologicznego. Można więc założyć, że wartość przedmiotowej działki z roku na rok rośnie, czego potwierdzeniem są wyceny innych działek, znajdujących się w pobliżu. W przedstawionym ostatnio na konferencji planie rozwoju miasta założono znaczący rozwój tej części Wrocławia, co dodatkowo wpływa na wzrost wyceny tej działki.

5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe KORBANK S.A.

5.1. Powiązania kapitałowe

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Emitent był właścicielem udziałów w następujących spółkach:

➤ **100% udziałów w spółce Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o.**

Nabycie udziałów w spółce nastąpiło 26 stycznia 2011 i było przejawem realizacji strategii rozwoju, która zakładała trwałe połączenie obu podmiotów. Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. to podmiot odpowiedzialny za rozliczanie klientów indywidualnych Emitenta oraz za reprezentowanie Emitenta przed tymi klientami. Ponadto Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. zajmuje się redystrybucją sygnału telewizyjnego w ramach platformy AVIOS. Emitent w osobnym raporcie przedstawia dane skonsolidowane, uwzględniające dane tego podmiotu.

➤ **100% udziałów w spółce Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o.**

Podmiot ten jest odpowiedzialny za sprzedaż usług telewizji AVIOS w ramach pakietu KOMFORT („pakiet najniższy”) zarówno w sieci KORBANK, jak i w sieciach partnerów ISP.

Emitent w osobnym raporcie przedstawia dane skonsolidowane, uwzględniające dane tego podmiotu.

➤ **100% udziałów w KORBANK Data Center Sp. z o.o.**

Jest to podmiot przejęty przez spółkę KORBANK S.A. w celu prowadzenia działalności polegającej na dzierżawie sprzętu, w tym głównie urządzeń marki KORBOX, dla operatorów ISP. Emitent w osobnym raporcie przedstawia dane skonsolidowane, uwzględniające dane tego podmiotu.

➤ **100% udziałów w KORBANK CBR Sp. z o.o.**

KORBANK CBR Sp. z o.o. to komplementariusz w spółce KORBANK CBR Sp. z o.o. sp. k., powołanej w celu realizacji projektu Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK wraz z Data Center. W lutym 2019 roku Emitent dokonał zbycia 100% udziałów w spółce z uwagi na zmianę koncepcji realizacji przedsięwzięcia (prawdopodobnie będzie ono realizowane w spółce KORBANK S.A. lub innej spółce celowej). Emitent w osobnym raporcie przedstawia dane skonsolidowane, uwzględniające dane tego podmiotu.

➤ **100% udziałów w Korpover Sp. z o.o.**

Korpover Sp. z o.o. (do 8. października 2018 r. GLnet Sp. z o.o.) to podmiot świadczący usługi telekomunikacyjne dla Klientów biznesowych na terenie Wrocławia. Spółka została przejęta przez Emitenta 15 listopada 2017 roku w ramach realizacji strategii w zakresie zwiększania zasięgu sieci. Ponadto, od 8. października 2018 roku, spółka zwiększyła zakres działalności o budowę sieci elektroenergetycznych i niskoprądowych dla dużych inwestycji. Emitent w osobnym raporcie przedstawia dane skonsolidowane, uwzględniające dane tego podmiotu.

➤ **51% udziałów w AVIOS 4 Hotels Sp. z o.o. (daw. Mitraco Sp. z o.o.)**

Spółka AVIOS 4 Hotels Sp. z o.o. jest komplementariuszem Mitraco sp. z o.o. sp.k. – spółki świadczącej usługi w zakresie dostarczania rozwiązań telewizyjnych i oprogramowania do hoteli. Emitent w osobnym raporcie przedstawia dane skonsolidowane, uwzględniające dane tego podmiotu.

➤ **100% udziałów w KORBANK CBR Sp. z o.o. sp. k.**

KORBANK CBR Sp. z o.o. sp. k. to spółka powołana w celu realizacji projektu Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK wraz z Data Center. W roku 2018 spółka nie rozpoczęła operacyjnej działalności biznesowej.

5.2. Powiązania osobowe

Na dzień 31.12.2018 r. pomiędzy członkami organów Spółki oraz pomiędzy członkami organów, a akcjonariuszami zachodzą następujące powiązania:

- pan Tymoteusz Biłyk (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta) jest mężem pani Danuty Kiernickiej-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta),

- pan Tymoteusz Biłyk (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta) jest bratem pani Elżbiety Koprowskiej (Członek Rady Nadzorczej Emitenta),
- pan Tymoteusz Biłyk (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta) jest szwagrem pana Krzysztofa Kiernickiego (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta),
- pani Danuta Kiernicka-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest żoną pana Tymoteusza Biłyka (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta),
- pani Danuta Kiernicka-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest siostrą pana Krzysztofa Kiernickiego (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta),
- pani Danuta Kiernicka-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest bratową pani Elżbiety Koprowskiej (Członek Rady Nadzorczej Emitenta),
- pani Elżbieta Koprowska (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest siostrą pana Tymoteusza Biłyka (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta),
- pani Elżbieta Koprowska (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest szwagierką pani Danuty Kiernickiej-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta),
- pan Krzysztof Kiernicki (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta) jest szwagrem pana Tymoteusza Biłyka (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta),
- pan Krzysztof Kiernicki (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta) jest bratem pani Danuty Kiernickiej-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta).

Pan Tymoteusz Biłyk – Prezes Zarządu oraz główny akcjonariusz KORBANK S.A. na dzień 31 grudnia 2018 roku był jednocześnie Prezesem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.), Prezesem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.), Wiceprezesem Zarządu spółki Cyfroner Sp. z o.o., Prezesem Zarządu spółki KORBANK CBR Sp. z o.o., Prezesem Zarządu spółki KORBANK Data Center Sp. z o.o. Pan Paweł Paluchowski (Wiceprezes Zarządu Emitenta) na dzień 31 grudnia 2018 r. był jednocześnie Członkiem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.), Prezesem Zarządu spółki Cyfroner Sp. z o.o., Wiceprezesem Zarządu Spółki KORBANK Data Center Sp. z o.o., Wiceprezesem Zarządu spółki KORBANK CBR Sp. z o.o. oraz Wiceprezesem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.). Pani Danuta Kiernicka-Biłyk – Członek Rady Nadzorczej Emitenta na dzień 31 grudnia 2018 r. była jednocześnie Członkiem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.) oraz Członkiem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.)

6. Strategia rozwoju KORBANK S.A.

Rok 2018 to okres kontynuacji realizacji strategii KORBANK S.A., opublikowanej w II kwartale 2014 roku. Stworzony dokument zakłada podział na sześć kluczowych obszarów strategicznych, które przedstawione są na poniższym schemacie:



Jak widać na powyższym schemacie, działalność Emitenta można podzielić na działalność stricte telekomunikacyjną (obszary: korporacja telekomunikacyjna, Korbank data center, czy cyfrowa telewizja IPTV Avios) oraz innowacyjne przedsięwzięcia (HOMS – system inteligentnego domu, telewizja bez anteny, KCRM – uniwersalny CRM dla ISP). Model zakłada więc kontynuację realizacji dwóch kluczowych celów, tj.:

1. Utrzymanie silnej pozycji rynkowej w sektorze telekomunikacji przewodowej na obszarze województwa dolnośląskiego oraz w Radomiu, przy jednoczesnym zwiększaniu skali działalności;
2. Realizację innowacyjnych projektów z dziedzin pokrewnych zwiększających potencjał rozwojowy Emitenta.

Powyższe działania idealnie się uzupełniają: pierwszy z nich stanowi stabilne źródło przychodów, które to pozwalają częściowo finansować działanie drugie. Taki schemat powoduje, że ryzyko działania jest mocno ograniczone, zaś realizacja innowacyjnych, niepewnych projektów jest mniej niebezpieczna dla funkcjonowania Spółki. W roku 2016 spółka zrewidowała działania w zakresie drugiego z powyższych punktów i skupiła się na dwóch najważniejszych elementach, tj:

- Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK z kompleksem Data Center
- Linia urządzeń multimedialnych KORBOX (nowość jako osobny punkt strategii)

W roku 2018 to kolejny rok, w którym Spółka przede wszystkim kontynuowała rozbudowę sieci światłowodowej na terenie Wrocławia i Radomia oraz rozwój usługi telewizyjnej AVIOS. Nowością w tym roku było rozpoczęcie prac nad nowatorskim, własnym systemem automatyki budynkowej,

opartym o własny protokół wymiany danych KORWAVE. Poniżej przedstawiono szczegółowo działania Spółki w podziale na poszczególne obszary strategiczne, wskazane powyżej.

6.1. Korporacja telekomunikacyjna

KORBANK S.A. to jeden z największych operatorów telekomunikacyjnych w regionie. To twórca pierwszej w Polsce osiedlowej sieci LAN oraz pierwszej w Polsce sieci FTTH. Przez ponad 20 lat działalności Spółka zdobyła rzeszę zadowolonych Klientów i zbudowała silny wizerunek marki w miejscach, w których świadczy usługi. Rok 2018 to okres stabilnego wzrostu w tym obszarze, przede wszystkim zaś budowy nowych sieci i poszerzaniu zakresu działalności we Wrocławiu i Radomiu. Z jednej strony KORBANK S.A. inwestuje w sieci szkieletowe we Wrocławiu i Radomiu, z drugiej zaś buduje również sieci dostępowe, które pozwalają na zwiększanie liczby użytkowników końcowych. Nakłady na inwestycje telekomunikacyjne stanowią największą część wydatków inwestycyjnych KORBANK S.A.

Za najważniejsze inwestycje w tym obszarze w 2018 roku należy z pewnością uznać rozbudowę sieci szkieletowych w Radomiu i we Wrocławiu. Rozbudowa sieci szkieletowych to jeden z najważniejszych celów strategicznych Emitenta. Działanie to nie tylko zwiększa zasięg sieci ogółem, ale pozwala również na świadczenie bardziej zaawansowanych usług oraz dosprzedaż usług do obecnych Klientów. Oprócz sieci szkieletowych do świadczenia pełnego wachlarza usług niezbędna jest sieć dostępową, którą KORBANK S.A. również sukcesywnie rozbudowuje. Dzięki obu powyższym działaniom w roku 2018 zasięg sieci Emitenta znacząco się zwiększył, co przełożyło się na zdobycie nowych Klientów i zwiększenie przychodów z tego tytułu. Działalność KORBANK S.A. w zakresie budowy sieci podzielić można na segment B2C (Klient indywidualny) i B2B (biznes). Do najważniejszych inwestycji Emitenta w segmencie B2C w roku 2018 można zaliczyć:

- Brzozowe Zacisze (ul. Maślicka, Wrocław)
- Osiedle Róży Wiatrów we Wrocławiu
- Osiedle Belleville we Wrocławiu
- Piękna 25 we Wrocławiu
- Drugi etap inwestycji przy Dmowskiego 19 we Wrocławiu
- Osiedle Lokum Victoria we Wrocławiu
- Osiedle Nowy Gaj we Wrocławiu
- Osiedle Sun House we Wrocławiu
- Osiedle Zamłynie w Radomiu
- Osiedle przy ul. Softysowickiej 32 we Wrocławiu
- Osiedle Rycerskie – Farna we Wrocławiu
- Osiedle przy ul. Wojaczka we Wrocławiu

- Villa Alouette we Wrocławiu
- Osiedle Aura we Wrocławiu
- Osiedle Nowe Żerniki we Wrocławiu
- Kolejna część osiedla Gołębiów w Radomiu
- Osiedle Ritmo Park przy al. Śliwowej we Wrocławiu
- Osiedle Vicolo przy al. Śliwowej we Wrocławiu
- Osiedle Hibiskus przy ul. Opoczyńskiej we Wrocławiu
- Punkt Piękna – etap 2 przy ul. Pięknej we Wrocławiu
- 1. etap osiedla przy ul. Obornickiej
- 3. etap osiedla Lokum Victoria przy ul. Tęczowej

Powyższe inwestycje nie stanowią katalogu zamkniętego, a jedynie zbiór najważniejszych, z punktu widzenia zasięgu sieci i przychodów Emitenta, przedsięwzięć.

Istotnym wydarzeniem w obszarze rozwoju sieci, zwłaszcza w segmencie B2C było rozpoczęcie świadczenia usług w miejscowości Puławy. Puławy to miasto w zachodniej części województwa lubelskiego w pobliżu granicy województwa mazowieckiego, położone nad Wisłą, na skraju Małopolskiego Przełomu Wisły. 31 grudnia 2016 roku miasto liczyło 48 408 mieszkańców. Istotnym z punktu widzenia Emitenta jest fakt, iż miasto to znajduje się w stosunkowo bliskiej odległości od oddziału w Radomiu, co powoduje, że niektóre działania realizowane są bezpośrednio przez ten oddział. W opinii Zarządu Emitenta działanie to powinno przełożyć się na zwiększenie przychodów w segmencie B2C w latach 2019-2020.

Oprócz segmentu B2C w roku 2018 Emitent równie intensywnie rozwijał swoją działalność telekomunikacyjną w segmentach B2B oraz B2O. Na uwagę w tym zakresie w szczególności zasługuje znaczący rozwój węzła wymiany ruchu WRIX oraz usługi ostatniej mili dla operatorów, a także zwiększenie zasięgu sieci, a co za tym idzie, liczby Klientów biznesowych. W ramach pierwszego z ww. projektów za najważniejsze działanie w roku 2018 należy uznać uruchomienie bezpośredniego połączenia 10G pomiędzy Wrocławiem a Warszawą. Dzięki temu znacznemu skróceniu uległ czas dostępu do węzła LIM w Warszawie. Chcąc zapewnić pełną redundancję węzła w Warszawie, nowe połączenie zakończone zostało w punkcie LIM -2, skąd w użyciu jest łącznik do LIM+1. W opinii Zarządu Emitenta działanie to powinno przełożyć się na zwiększenie atrakcyjności usług WRIX, a co za tym idzie i liczby Klientów oraz przychodów w kolejnych miesiącach.

Ponadto istotnym wydarzeniem był udział menedżera projektu WRIX w operatorskiej konferencji FORTEL, o której mowa powyżej. Na konferencji przeprowadzona została prelekcja na temat optymalizacji wymiany ruchu pod kątem IPTV. Prelekcja spotkała się z zainteresowaniem ze strony operatorów, co przełożyło się na powiększenie bazy potencjalnych Klientów. W opinii Zarządu Emitenta powinno się to przełożyć na zwiększenie liczby umów oraz przychodów z tej usługi. Istotnymi działaniami, mającymi wpływ na rozwój projektu WRIX oraz usług w segmencie B2O w roku 2018 były również:

- Modernizacja węzła Akamai i rozbudowa do 10Gbps
- Rozbudowa węzła WRIX-Poznań i nowy przełącznik w kolokacji budynku Uniwersytetu Ekonomicznego (nazwa zwyczajowa w telco: Akademia Ekonomiczna), ul. Powstańców Wielkopolskich 16 w Poznaniu. Nowy punkt to jedna z kluczowych lokalizacji na polskiej mapie telekomunikacyjnej.
- Nowa, kolejna transmisja 10G w relacji Wrocław – Katowice

Powyższe działania znacząco wpłynęły na podniesienie jakości usług dostępnych we WRIX, a co za tym idzie, pozwoliły na zwiększenie liczby partnerów współpracujących. Warto zauważyć, iż WRIX to obecnie jedyny w Polsce tak rozproszony punkt wymiany ruchu IP (swoje węzły posiada m.in. we Wrocławiu, Poznaniu, Katowicach, Warszawie). Ponadto, model działania WRIXa zakłada współpracę z innymi węzłami i operatorami tak, aby zwiększać redundancję zarówno Emitenta, jak i współpracujących partnerów. Powoduje to, iż dostępność dowolnej usługi, dowolnego partnera jest możliwa w dowolnym węźle WRIX.

Nie bez znaczenia dla rozwoju sieci w segmencie B2C jest działalność w zakresie marketingu i sprzedaży (realizowana wspólnie z podmiotem zależnym – spółką KORBANK – Media Cyfrowe Sp. z o.o.). To drugi po zwiększaniu zasięgu, element, dzięki któremu liczba Klientów końcowych w segmencie B2C wzrasta. W roku 2018 Spółka kontynuowała intensywną pracę w zakresie marketingu i sprzedaży, co zaowocowało zwiększeniem liczby Klientów, a co za tym idzie i przychodów Korbank - Media Cyfrowe sp. z o.o. Za najważniejsze działania w tym zakresie należy uznać:

- Zwiększenie aktywności zespołu Door-to-Door (D2D)
- Intensyfikacja akcji ulotkowo-promocyjnych na osiedlach (m.in. ulotki, plakaty, banery na osiedlach)
- Przeprowadzenie licznych konkursów dla abonentów
- Udział w licznych wydarzeniach jako sponsor lub partner, m.in.: WEST Wrocław E-Sport Tournament, Wrocławski Festiwal Edukacji
- Partnerstwo z Samochodowym Rajdem Ulicznym (SRU). W ramach współpracy oprócz wsparcia samego wydarzenia istotnym elementem była współorganizacja kina samochodowego na terenie kampusu Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Realizacja t.z. „kampanii wrześniowej”. Najważniejsza grupa docelowa kampanii to studenci i uczniowie. Elementami kluczowymi kampanii były nowa oferta, w tym możliwość zawarcia umowy na 9 miesięcy oraz promocja tejże oferty m.in. poprzez dystrybucję materiałów reklamowych na osiedlach, a także poprzez przedstawicieli handlowych.

Intensyfikacja działań marketingowo-sprzedażowych w połączeniu z rozbudową sieci światłowodowej, która poskutkowała zwiększeniem zasięgu świadczenia usług spowodowały wzrost liczby Klientów, a co za tym idzie, wzrost sprzedaży usług multimedialnych w segmencie B2C. W opinii zarządu Spółki należy spodziewać się kontynuacji tego trendu w kolejnych latach.

6.2. Cyfrowa telewizja IPTV AVIOS

W roku 2018 Spółka odnotowała kolejny wzrost liczby Klientów i przychodów z usługi telewizyjnej AVIOS, zarówno w segmencie B2C (zwiększenie liczby Klientów końcowych), jak i B2O (zwiększenie liczby operatorów współpracujących). Taka sytuacja była możliwa dzięki wyłożonej pracy całego zespołu AVIOS oraz ciągłemu rozwojowi produktu.

Kluczowym elementem w tym zakresie była zmiana oferty programowej przeprowadzona w IV kwartale 2018 roku. W analizowanym okresie usługa została wzbogacona o ponad 30 kanałów, w tym o kanały topowe, takie jak Cartoon Network, Eleven, czy paczka kanałów VIASAT. Najważniejszym jednak było zakończenie negocjacji i dodanie do oferty kanału Eleven 4K. To niezwykle istotne z punktu widzenia jakości oferty platformy AVIOS, gdyż kanał ten dostępny jest obecnie w Polsce tylko u jednego operatora, zaś tendencje rynkowe, zwłaszcza w elektronice wskazują na zwiększenie popularności technologii 4K, co dodatkowo zwiększa atrakcyjność takiego kontentu.

Kolejnym ważnym krokiem w obszarze telewizji AVIOS był rozwój usługi AAMS (AVIOS Audience Measurement System). AVIOS Audience Measurement System to innowacyjny produkt, który umożliwia badanie niemalże online, a wyniki badania są dostępne w czasie rzeczywistym. Co ważne, badanie jest pełne, co oznacza, że biorą w nim udział WSZYSTKIE gospodarstwa będące w zasięgu usługi AVIOS. W roku 2018 usługa została udostępniona w sieci KORBANK, jak również Emitent podjął negocjacje dotyczące współpracy w tym zakresie z dwoma dużymi podmiotami: jednym z największych nadawców telewizyjnych w Polsce oraz jednym z największych ośrodków badań w naszym kraju. W opinii Zarządu Emitenta umowy o współpracy będą zawarte w roku 2019.

W 2018 roku KORBANK S.A. rozpoczęła pierwsze testy usługi AVIOS Radio (nazwa robocza). AVIOS Radio to usługa telewizji cyfrowej dla sieci radiowych. Sieci radiowe umożliwiają dużo mniejsze przepływności, stąd konieczne było odpowiednie przygotowanie infrastruktury i warstwy software'owej do świadczenia tej usługi. Emitent zastosował innowacyjną technologię wykorzystując (jako jedyna firma w Polsce!) kodek H.265 (HEVC), powszechnie stosowany przy transkodowaniu wideo jakości 4K do usługi radiowej. Dzięki tej technologii Spółka jest w stanie zachować najwyższą jakość usługi nawet przy niskich przepływnościach sieci. Analiza przeprowadzona przez dział sprzedaży usługi AVIOS wskazuje, iż zainteresowanie usługą jest duże, co powinno przełożyć się na zwiększenie liczby Klientów końcowych, a co za tym idzie i przychodów z usługi AVIOS.

Za istotny element, wpływający pozytywnie na rozwój usługi telewizyjnej AVIOS, można uznać również rozbudowę panelu AVIOS oraz zwiększenie funkcjonalności usługi. Najważniejszą funkcjonalnością, która została dodana do usługi AVIOS było tzw. „Start over”. Usługa ta umożliwia odtworzenie aktualnych audycji na wybranych kanałach telewizyjnych od początku (np. można ponownie odtworzyć mecz, który trwa już 20 minut). Start over jest funkcją, która wydaje się być istotna z punktu widzenia usługi telewizyjnej, co potwierdzają obserwacje. Oprócz start over znaczącej rozbudowie uległ panel AVIOS, który zyskał m.in. nowy sposób zarządzania pakietami, który umożliwia obsługę wielu ISP, co jest przydatne przy usłudze technicznej

W opinii Zarządu Emitenta, usługa AVIOS będzie rozwijać się w kolejnych latach, co pozytywnie przełoży się na wyniki finansowe.

6.3.HOMS – system inteligentnego domu

HOMS (Home Online Management System) to system inteligentnego domu przeznaczony zarówno dla użytkowników indywidualnych, jak i biznesowych. HOMS pozwala na zdalne sterowanie urządzeniami domowymi z poziomu tabletu, komputera, telefonu lub telewizora. Dzięki systemowi HOMS można sprawdzać stan danych urządzeń (np. czujnik zalania, dymu, otwarcia), jak również sterować ustawieniami poszczególnych urządzeń (np. oświetlenie, rolety, ogrzewanie). HOMS występuje w dwóch wariantach: przewodowym – przeznaczonym dla dużych, nowobudowanych inwestycji, posiadającym nieograniczone możliwości sterowania (jeden moduł to aż 168 obwodów) oraz bezprzewodowym – bazującym na protokole Z-Wave, opartym o subskrypcyjny model, przeznaczonym głównie dla klientów indywidualnych w zabudowie wielorodzinnej. HOMS umożliwia sterowanie urządzeniami domowymi, takimi jak:

- Ogrzewanie
- Oświetlenie
- Kontrola dostępu
- Nawadnianie (np. zraszanie ogrodu)
- Monitoring
- Kontrola otwarcia

W roku 2018 Emitent kontynuował obsługę bieżącą Klientów systemu oraz prace nad nową wersją systemu i protokołu, o której była mowa w raporcie za IV kwartał 2017 roku. W opinii zarządu Emitenta autorski protokół przesyłu danych powinien być gotowy w roku 2019. Emitent prowadzi również korespondencję z urzędem patentowym w sprawie możliwości opatentowania tej technologii.

6.4. Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK Data Center

Jednym z innowacyjnych projektów rozwijanym w roku 2018 było Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK z zapleczem Data Center. W ramach przedsięwzięcia powstanie nowoczesne Data Center, które będzie spełniało normę Tier 3. Powierzchnia całkowita Data Center ma wynosić 10 tys. m², zaś budowa będzie podzielona na kilka etapów. Projekt zakłada budowę nowoczesnego budynku i stworzenia centrum danych w oparciu o najnowsze, innowacyjne technologie.

W pierwszym kwartale 2018 roku Emitent uzyskał zamienne pozwolenie na budowę Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK (in. KORBANK Data Center) we Wrocławiu. Pozwolenie to było niezbędne, aby zrealizować projekt „etapowo”. W nowej koncepcji, w pierwszym etapie przewidziane jest ok. 1500 m² powierzchni, zaś jego realizacja przewidziana jest na lata 2018-2020. Niezwykle istotnym elementem w tym obszarze jest finansowanie inwestycji. W III kwartale 2018 roku Emitent zawarł umowę z partnerem inwestycyjnym w ramach projektu Centrum Badawczo-Rozwojowe wraz z kompleksem Data Center we Wrocławiu. Umowa zakłada współpracę w zakresie pozyskania dodatkowego finansowania oraz doradztwa strategiczno-finansowego dla projektu. W IV

kwartale 2018 r. powstała prezentacja oraz teaser opisujący inwestycję. W opinii zarządu Emitenta pierwsze rozmowy z potencjalnymi inwestorami powinny zostać podjęte w I i II kwartale roku 2019.

Istotnym działaniem w tym obszarze jest również projekt Centrum Telekomunikacyjnego Radom (w skrócie: CTR). CTR to główny punkt wymiany ruchu dla miasta Radom wraz z zapleczem data center. Projekt zakłada powstanie ok. 200m² powierzchni technicznej i serwerowej dla operatorów telekomunikacyjnych, firm oraz JST z Radomia i okolic. Realizacja projektu planowana była na lata 2018-2019, jednakże z uwagi na duże zainteresowanie potencjalnych Klientów zarząd podjął decyzję o przyspieszeniu wykonania inwestycji. W roku 2018 Emitent podpisał umowę nabycia nieruchomości przeznaczonej do realizacji projektu. Ponadto, w obiekcie przeprowadzone zostały prace remontowe i porządkowe, polegające na przystosowaniu budynku do pełnionej funkcji. Oprócz zakończonego remontu pomieszczeń, zakończone zostały prace związane z instalacją i uruchomieniem inteligentnego systemu sterowania HOMS w budynku. Nastąpiła instalacja urządzeń pierwszych Klientów oraz wprowadzenie pierwszych kabli światłowodowych do budynku. Pełne uruchomienie CTR Radom nastąpiło w I kwartale 2019 roku.

6.5.KCRM – uniwersalny CRM dla ISP

Rok 2018 to kolejny okres rozwoju systemu. W okresie tym dodane zostały nowe funkcjonalności, z których najważniejsze to:

- rozbudowa modułu magazynowego (m.in. określenie miejsca docelowego sprzętu, nowe komunikaty magazynowe, ulepszenie wyszukiwania – dodanie filtrów, dodanie kodów kreskowych w WZ);
- rozbudowa modułu zaawansowanej wyszukiwarki Klientów (wyszukiwanie klientów w bramozbiorach, nowy format danych - koperty pdf do wydruku, zwiększona ergonomia wyboru osiedli i tagów.
- rozbudowa systemu statystyk (m.in. integracja ARPU i RGU);
- wprowadzenie kaskadowego modelu uprawnień do systemu (możliwość ograniczania uprawnień, dostosowanie do RODO)
- rozbudowa modułu raportowania dla techników (m.in. możliwość wybrania bramo zbioru, zwiększenie limitu zdjęć)
- nowa procedura windykacji – zmiany w statusach dotyczących blokowania dostępu do usług za płatności
- nowe funkcjonalności modułu magazyn: generowanie WZ i faktur

6.6. KORBOX – unikatowe, multimedialne centrum rozrywki

KORBOX do seria urządzeń multimedialnych, łączących w sobie funkcje dekodera telewizji cyfrowej i interaktywnego odtwarzacza mediów (a od roku 2016 również urządzeń telekomunikacyjnych). To jedyne tego typu urządzenia na polskim rynku, łączące w sobie tyle niezwykłych funkcji, takich, jak:

- Dekoder cyfrowej telewizji IPTV
- Router WiFi (Internet)
- Multimedia Player
- System Homs - Zarządzanie własnymi urządzeniami inteligentnego domu,
- Funkcje hotelowe (m.in. system zamawiania usług)

Oprócz ww. funkcjonalności dekodery KORBOX posiadają również multimedialne funkcje, takie jak: serwis YouTube, przeglądarka internetowa, dostęp do multimediiów przez USB, Google News, Internetowe radio, gry internetowe oraz aplikacja „Korfejs”, umożliwiająca podłączenie urządzenia za pomocą konta na Facebooku i dzielenie się emocjami na ekranie telewizora.

W roku 2018 Emitent kontynuował dystrybucję dwóch dekoderek, wprowadzonych na rynek w roku 2017. Pierwszym z nich był dekodek KORBOX HDR, który umożliwia wyświetlanie obrazu w innowacyjnej technologii 4K HDR. Jakkolwiek technologia 4K, którą Emitent również wprowadzał na polski rynek (wprowadzając na polski rynek dekodek KORBOX ULTRA oraz pierwszą komercyjną dystrybucję kanału 4K – Funbox 4K), dziś stała się już czymś standardowym, tak technologia HDR, choć rewolucyjna i coraz bardziej popularna, nadal pozostaje w sferze innowacji. Technologia HDR (ang. High Dynamic Range image) to „obraz o zakresie jasności (luminancji) porównywalnej do zakresu jasności widzianego przez człowieka. Zakres jasności definiowany jest jako stosunek najjaśniejszego punktu na obrazie do punktu najciemniejszego.” W praktyce oznacza to, że obraz w tej technologii jest niezwykle wyraźny i atrakcyjny dla oglądającego. Technologia ta staje się w naszym kraju coraz bardziej popularna, o czym świadczą trendy na rynku elektroniki użytkowej, zwłaszcza zaś telewizorów (coraz więcej z nich posiada tę technologię). Dystrybucja tego urządzenia pozytywnie wpływa na PR i marketing usług Emitenta, w tym telewizji AVIOS (dystrybuowanej przez podmiot zależny KORBANK Media Cyfrowe Sp. z o.o.) oraz usług internetowych, z uwagi na innowacyjność i unikatowość tej technologii.

Drugi z dystrybuowanych w roku 2018 dekoderek – KORBOX SOIAV – to dekodek z tzw. segmentu econo. Główną jego zaletą jest niska cena, co przy zachowaniu wysokiej jakości i użyciu wciąż bardzo popularnej technologii FullHD stawia go w czołówce polskich STB. Dekodek ten przeznaczony jest dla usługi masowej, w tym usługi AVIOS w pakiecie KOMFORT (dystrybuowaną przez podmiot zależny: Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o.). KORBOX SOIAV od samego początku zaczął cieszyć się dużym zainteresowaniem, nie tylko z uwagi na cenę, ale również wysoką stabilność i jakość, a także pełną funkcjonalność linii dekoderek KORBOX (wszystkie aplikacje, wbudowany punkt dostępowy Wi-Fi, usługi dodane – np. Przewijarka itp.). W opinii zarządu Emitenta w roku 2019 należy spodziewać się kontynuacji wysokiej sprzedaży tego modelu, z uwagi na niską cenę i wysoką funkcjonalność.

Linia urządzeń KORBOX to nie tylko dekodery IPTV, to również urządzenia sieciowe, zarówno dostępowe, jak i szkieletowe. Oprócz znanych już z poprzednich lat switchy, Emitent w roku 2018 rozpoczął prace nad nowym routerem Klientkim KORBOX R1219. KORBOX R1219 to bezprzewodowy router klientki, wyposażony w zaawansowany system provisioningu. R1219 został przebadany w laboratorium KORBANK i faktycznie osiąga deklarowane parametry: 950 mbps WAN-LAN, czyli szybki NAT z akceleracją sprzętową oraz 450 mbps poprzez WIFI 5 GHz. Oprócz znakomitych parametrów

transmisji, bardzo istotnym elementem routera jest zaawansowany system provisioningu. System ten umożliwia zaawansowane zarządzanie sprzętem z poziomu centralnego. Router w tym trybie pobiera konfigurację z panelu operatora, zaś biuro obsługi może zmieniać abonentowi hasła, SSID i inne parametry routera. Co więcej, KORBOXY R1219 wyposażone są w funkcję OTA, co umożliwia, po wykryciu błędu, zdalne jego załatanie bez konieczności interwencji użytkownika (aktualizacje wgrywają się automatycznie). W opinii Zarządu Emitenta sprzedaż routera rozpocznie się w pierwszej połowie roku 2019.

Istotnym dla rozwoju Emitenta działaniem, którego nie można przyporządkować do żadnego z obszarów strategicznych, gdyż wpływa ono na każdy z nich, była organizacja czwartej edycji Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL. OKTEL to jedyna tego typu konferencja w Polsce. Wydarzenie to skupia świat telekomunikacji, mediów i nowych technologii w jednym miejscu, w nowej niepowtarzalnej formule łączącej merytorykę na wysokim poziomie z dobrą zabawą na świeżym powietrzu. OKTEL już na stałe wpisał się w kalendarze polskich konferencji telekomunikacyjnych. Konferencja stała się naturalną platformą wymiany poglądów oraz poszerzania wiedzy z zakresu nowych technologii, a także miejscem wyznaczenia, wspólnie z operatorami współpracującymi, kierunku rozwoju platformy telewizyjnej AVIOS oraz węzła wymiany ruchu WRIX.

Nie bez znaczenia dla rozwoju Emitenta w niemal wszystkich ww. obszarach było uczestnictwo po raz kolejny w największych konferencjach branżowych w regionie: Konferencji KIKE i MiŚOT Meeting, a także konferencji FORTEL. Udział w ww. wydarzeniach spowodował zwiększenie świadomości poszczególnych marek KORBANK S.A., w tym przede wszystkim Platformy telewizyjnej AVIOS oraz węzła wymiany ruchu WRIX. Ponadto istotnym było tutaj również zwiększenie wiedzy oraz wymiana doświadczeń z innymi operatorami. W opinii Zarządu Emitenta uczestnictwo w najważniejszych konferencjach w regionie ma wpływ na zwiększanie przychodów we wszystkich obszarach.

7. Wykaz akcji KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2018 r.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. Członkowie Zarządu spółki KORBANK S.A. posiadali następującą liczbę akcji poszczególnych serii:

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Tymoteusz Biłyk	A*, B	4 039 738	7 039 738	81,83%	88,70%
Pozostali	C, D	896 882	89 6882	18,17%	11,30%
Suma	A, B, C, D	4 936 620	7 936 620	100,00%	100,00%

** Akcje imienne serii A Emitenta są uprzywilejowane w ten sposób, iż każda akcja serii A daje prawo do wykonania dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki*

Źródło: Emitent

8. Aktualna oraz przewidywana sytuacja finansowa KORBANK S.A.

W roku 2018 Emitent kolejny raz odnotował wzrost wyników finansowych. Przychody ze sprzedaży w tym okresie wyniosły 13 204 tys. zł, co w stosunku do roku 2017, kiedy to wyniosły one 9 806 tys. zł stanowi wzrost o 34,65%. **Zysk netto w tym samym okresie wzrósł o 361,08%** z poziomu 686 tys. zł w roku 2017 do poziomu 2 477 tys. zł w roku 2018. Na uwagę z pewnością zasługuje **wzrost wskaźnika EBITDA o 75,01%** z poziomu 2 601 tys. zł w roku 2017 **do historycznie wysokiego poziomu 4 552 tys. zł** w roku 2018. Utrzymanie tak wysokiego poziomu wskaźnika EBITDA od kilku już lat świadczy o permanentnym zwiększaniu zakresu działalności i utrzymywaniu dodatniego wyniku finansowego oraz stabilnych przepływów finansowych.

Największy wpływ na tak dobre wyniki finansowe Emitenta w roku 2018 miały:

- Duża liczba inwestycji i sprzedaż w obszarze usług telekomunikacyjnych, zarówno w segmencie B2C (sprzedaż realizowana przez podmiot zależny KORBANK – Media Cyfrowe Sp. z o.o.), jak i B2O oraz B2B.
- Zwiększenie sprzedaży usług w obszarze Telewizja AVIOS, zwłaszcza realizacja kontraktu w zakresie AVIOStech

Utrzymywanie tak dobrych wyników finansowych możliwe było przede wszystkim dzięki dużej liczbie realizowanych inwestycji, o czym świadczyć może m.in. wysoka wartość amortyzacji oraz duże ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej. Inwestycje te to głównie budowa sieci telekomunikacyjnych, zarówno szkieletowych, jak i dostępowych. Duża skala inwestycji jest możliwa dzięki kontynuowaniu racjonalnego, „gospodarskiego” podejścia do wydatków, dostępie do finansowania dłużnego (kredyty bankowe), jak również generowaniu gotówki z działalności operacyjnej. Ponadto, znaczący wpływ na przychody Emitenta miała również realizacja kampanii marketingowych i sprzedażowych w segmencie B2C, a także praca działu obsługi operatorów (segment B2O) oraz działu sprzedaży B2B.

O dynamicznym rozwoju KORBANK S.A. świadczą również zapisy w rachunku przepływów pieniężnych, konkretnie: wysokie dodatnie przepływy z działalności operacyjnej oraz wysokie, ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej. Taka sytuacja pokazuje, iż Spółka nie tylko realizuje dużą liczbę inwestycji, ale również generuje gotówkę z bieżącej działalności, co pozwala na dobrą ocenę jej stabilności finansowej w tym zakresie. Warto również zwrócić uwagę na ujemne przepływy finansowe z działalności finansowej. W roku 2018 obsługa długu KORBANK S.A. przebiegała bezproblemowo. Emitent na bieżąco spłacał swoje zobowiązania, zaciągając jedynie kredyt w wysokości 350 000 zł. W kolejnych latach należy spodziewać się podobnej tendencji, z możliwością zaciągnięcia długoterminowych zobowiązań inwestycyjnych.

W kolejnych latach Zarząd Emitenta zamierza kontynuować realizację przyjętej w 2014 roku strategii, można więc spodziewać się dalszego zwiększania zarówno przychodów, jak i nakładów inwestycyjnych, a także zaciągania kolejnych zobowiązań na realizację planowanych inwestycji oraz wzrostu kosztów działalności, zwłaszcza kosztów marketingu i sprzedaży oraz badań i rozwoju. Taka

strategia pozwala na stabilny, stały wzrost zarówno przychodów, jak i wartości Spółki, co w opinii Zarządu KORBANK S.A. jest jej najistotniejszym celem.

9. Charakterystyka zatrudnienia w KORBANK S.A.

W roku 2018 przeciętne zatrudnienie w KORBANK S.A. na podstawie umów o pracę wyniosło 16, co w porównaniu z rokiem poprzednim, kiedy to w Spółce zatrudnionych było 19 osób stanowi spadek o 3. W przeliczeniu na pełne etaty zatrudnienie w KORBANK S.A. spadło o 1,02 etatu z poziomu 15,92 w roku 2017 do poziomu 14,90 w roku 2018. Niewielkie ograniczenie poziomu zatrudnienia, pomimo rosnącej skali działalności, możliwe jest przede wszystkim dzięki automatyzacji niektórych procesów, wynikającej m.in. z rozbudowy systemu KERP, a także zwiększenia outsourcingu, również do spółek zależnych. Ponadto KORBANK S.A. współpracuje stale z kilkunastoma podmiotami (osobami fizycznymi oraz mikroprzedsiębiorstwami) w oparciu o inne formy współpracy, takie jak umowy zlecenia, umowy o dzieło oraz umowy o współpracy.

10. Podsumowanie

KORBANK S.A. to stabilny operator telekomunikacyjny inwestujący również w innowacyjne przedsięwzięcia, takie jak multimedialne dekodery KORBOX, czy Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK z kompleksem Data Center. Konsekwentna realizacja planów strategicznych w połączeniu z gospodarskim podejściem do kosztów i maksymalizacją nakładów inwestycyjnych powodują, iż Emitent nieprzerwanie od początku działalności prezentuje dobre wyniki finansowe, co przekłada się na wzrost wartości KORBANK S.A. W kolejnych latach Zarząd Spółki zamierza kontynuować tę drogę i sukcesywnie realizować przyjęte w strategii założenia, co przełoży się na dalszy wzrost wyników finansowych oraz wartości KORBANK S.A.

Niniejsze sprawozdanie Zarządu z działalności KORBANK S.A. zostało sporządzone w dniu 13 maja 2019 roku .

Zarząd spółki KORBANK S.A.:

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk

Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski

PREZES ZARZĄDU

Tymoteusz Biłyk
WICEPREZES ZARZĄDU
Paweł Paluchowski