

# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

## STAR FITNESS S.A.

ZA OKRES OD 01 STYCZNIA 2016 R. DO 31 MARCA 2017 R.



*Do wszystkich z sukcesem*

## 1. Informacje podstawowe

### a) Stan prawny i władze jednostki

Nazwa podmiotu: Star Fitness S.A. (dalej również Spółka, Jednostka lub emitent)

Adres siedziby: 61-144 Poznań, ul. B. Krzywoustego 72

Spółka powstała 01 grudnia 2006 r. jako spółka z o.o. Na podstawie uchwały podjętej w dniu 6 września 2011 r. przez Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników i zawartej w protokole sporządzonym przed emerytowanym notariuszem Januszem Szczepańskim – upoważnionym zastępcą notariusza Mikołaja Borkowskiego w Kancelarii Notarialnej w Poznaniu (Repertorium A Nr 5348/2011) Jednostka została przekształcona w spółkę akcyjną pod firmą Star Fitness Spółka Akcyjna.

Nr KRS: 0000396009

Zarząd Spółki:

1) Prezes Zarządu – Sebastian Gazda

Rada Nadzorcza Spółki:

- 1) Hubert Sommerrey – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- 2) Łukasz Meissner – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- 3) Janusz Bukowski - Członek Rady Nadzorczej

b) Wysokość kapitału zakładowego wynosi 2 317 419,20 zł.

## 2. Komentarz dotyczący aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej

Rok 2016 oraz pierwsza połowa 2017 r. był to dla Spółki Star Fitness bardzo trudny i wymagający okres. Spółka musiała skupić się zarówno na swojej działalności operacyjnej, pozyskaniu nowych klientów, walce z konkurencją, jak i na kontynuacji inwestycji w halę produkcyjno-magazynową w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej i rozpoczęciu produkcji.

Jednostka zdawała sobie sprawę, że aby zachować tendencję wzrostową z poprzednich lat oraz dobrze rozpocząć produkcję potrzebuje dodatkowych środków finansowych. W tym celu Spółka wystąpiła z wnioskiem o restrukturyzację kredytów w PKO BP i mBank, złożyła wnioski o dodatkowe środki w innych bankach oraz przeprowadziła szereg prezentacji spotkań z funduszami oraz inwestorami prywatnymi w celu pozyskania dodatkowych środków w ramach emisji akcji. Spółka wykonała wszystkie niezbędne kroki, aby zdobyć dodatkowe środki, niestety brak możliwości współdzielenia nieruchomości w Kutnie (fabryka) z pozostałymi bankami i inwestorami nie pozwolił dokończyć pozyskania odpowiednich środków na dokończenie inwestycji.

Widząc tę sytuację Zarząd podjął decyzję o zmianie strategii i profilu działalności Spółki. Jednostka nie planuje już dokonywać zakupu i sprzedaży sprzętu fitness we własnym imieniu

i na własny rachunek, ale świadczyć usługi doradcze w zakresie organizacji salonów fitness oraz pośredniczyć za wynagrodzeniem w transakcjach nabycia takiego sprzętu. Zarząd podjął również działania mające na celu maksymalną optymalizację kosztów operacyjnych oraz kosztów finansowych a także sprzedaż i wykorzystanie wszystkich aktywów spółki. Wszystkie te działania mają na celu poprawę płynności finansowej Spółki, odrobienie straty za 2016/2017 i doprowadzenia do generowania dodatnich przepływów pieniężnych w najbliższym czasie.

Analizując perspektywy i szanse rozwoju Spółki w przyszłości należy zwrócić uwagę na fakt, iż Spółka zrealizowała mniejsze przychody w II kwartale 2017 r., ale osiągnęła zdecydowanie wyższe marże oraz podpisała w bieżącym roku umowy na łączną wartość 10 mln zł. Prognozy na lata 2017/2018 wyglądają dla spółki obiecująco. Perspektywy rynku pozwalają Spółce z nadzieją i optymizmem patrzeć w przyszłość pomimo trudności z płynnością finansową.

### **3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, które wystąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego**

Dla Spółki Star Fitness S.A. 2016/2017 r. był okresem intensywnej i wyęźonej pracy.

Rok 2016/2017 był rokiem, w którym emitent skupił swoją uwagę w dużej mierze na realizacji inwestycji, poprawie płynności i pozyskaniu dodatkowych środków finansowych, które mają przynieść wymierne efekty w kolejnych okresach sprawozdawczych. Emitent intensywnie pracował na wielu obszarach, umacniając pozycję Spółki jako kompleksowego dostawcy najlepszych rozwiązań dla branży fitness w kraju i za granicą. Spółka stworzyła i zaktualizowała kolejne produkty. Razem to ponad 100 prototypów urządzeń do ćwiczeń i nowych projektów z wzorami przemysłowymi. Wprowadzono nową rozbudowaną linię produktów marki Mega Form której Star Fitness S.A. jest właścicielem. Rok 2016/2017 był także rokiem zamknięcia nierentownych lub nieterminowo płaconych umów przez klientów. Zarząd skoncentrował się na windykacji i ugodach, których wartości mogły istotnie poprawić płynność Spółki.

W maju 2017 roku po niezrealizowanym projekcie pozyskania dodatkowych środków do spółki na rozwój Zarząd spółki podjął decyzje o rozwiązaniu umowy dystrybucji z głównym dostawcą i podjął rozmowy w sprawie ugody mającej na celu sprzedaż udziału w rynku, baz danych, know-how oraz podpisanych kontraktów na rok 2017 i 2018.

Zarząd kontynuując nową strategię podpisał w wrześniu umowę przedwstępną na udzielenie niewyłącznej, okresowej i regionalnej licencji na wykorzystanie niewyłącznych praw do dokumentacji oraz technologii marki Mega Form z zagranicznym inwestorem. Umowa dotyczy rynku Angielskiego-Wielka Brytania, Azja oraz Ameryka Pn. i Pd.

Spółka kontuuje współpracę w ramach marki Mega form z partnerem spółką Mega Form sp. z o.o., która zajmuje się obecnie rynkiem Polskim oraz EMEA wyłączając Wielką Brytanię.

#### 4. Przewidywania dotyczące rozwoju jednostki

Zarząd Spółki podejmuje działania mające na celu poprawę sytuacji finansowej i płynności finansowej Spółki, dokładając wszelkich starań w celu osiągnięcia trwałej zdolności do generowania zysku, wzrostu wartości Spółki. W 2016/2017 roku Spółka kontynuowała realizację projektów, jak również rozpoczęła nowe projekty. Podjęte działania zmierzają do możliwie jak najszybszego odrobienia straty z 2016/2017 roku oraz rozliczenia przeterminowanych zobowiązań.

Istotną kwestią jest poziom zadłużenia Spółki, jednak podjęte działania wynajmu nieruchomości, uwzględniające także sprzedaż nieruchomości, sprzedaż pozostałych aktywów oraz wykorzystanie posiadanego know-how pozwoli w przeciągu następnych 18 miesięcy wygenerować przepływy na tyle wysokie, aby zaspokoić wszystkich wierzycieli.

Kontynuację działalności w niezmińszonym istotnie zakresie oraz dalszy rozwój Spółka opiera na następujących rodzajach przychodów:

1. Pośrednictwo od 5% do 10% od sprzedaży sprzętu netto. Podstawą do przyjęcia tego założenia są nowe umowy zawarte po dniu bilansowym z nowymi producentami i dystrybutorami,
2. Usługi doradztwa biznesowego, projektowanie. Podstawą do przyjęcia założeń dotyczących tej pozycji jest dotychczasowa baza klientów Spółki i współpraca w ramach umów pośrednictwa
3. Przychody z tytułu licencji niewyłącznej za użytkowanie marek własnych Mega Form i Olymp oraz dokumentacji i technologii. Podstawą do przyjęcia tego założenia jest podpisana w dniu 07.09.2017 umowa przedwstępna, a także druga umowa w trakcie negocjacji, zmieniająca warunki współpracy z obecnym partnerem Maga Form sp. z o.o. obrotu towarowego na przychody z licencji,
4. Przychody z tytułu najmu nieruchomości w Kutnie.
5. Przychody ze sprzedaży nieruchomości w (w 2018 r.). Szacuje się, że w 2018 r. Spółka sprzeda nieruchomość w Kutnie za kwotę od 10 do 11 mln zł. Kwota ta została ustalona na podstawie lokalnych cen rynkowych oraz panujących warunków lokalnych związanych ze strefą ekonomiczną.

#### 5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka w roku 2016/2017 wykonała szereg prac B+R z partnerami, dokończyła projekt aktualizacji kompletnej linii siłowej marki Mega Form dla urządzeń izolowanych, wolnych i półwolnych, a także zakończyła projekt podstawowej linii kardio. Przygotowała projekty bieżni, urządzenia eliptycznego, roweru poziomego oraz roweru pionowego do budowy prototypów.

Dodatkowo spółka zaktualizowała i dopracowała dokumentację do produkcji seryjnej w oparciu o współpracę zaprojektowanych urządzeń z technologią automatyczną sterowaną cyfrowo.

Z uwagi na częściową zmianę zakresu działalności Spółki, Zarząd zdecydował o dokonaniu odpisu aktualizujące koszty prac rozwojowych (w budowie) w łącznej kwocie 555,8 tys. zł.

6. Informacje dotyczące nabyciu udziałów (akcji) własnych, a zwłaszcza o celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia.

W 2016/2017 r. Spółka nie nabywała akcji własnych.

7. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Spółka jest na nie narażony

#### **Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą**

Na funkcjonowanie Jednostki oraz sytuację na rynkach objętych działaniem Spółki wpływ ma ogólnogospodarcza sytuacja w Polsce i na świecie, wyrażająca się w poziomie wskaźników makroekonomicznych. Do takich czynników makroekonomicznych można zaliczyć: poziom i dynamikę wzrostu PKB, poziom stóp procentowych, wysokość dochodów gospodarstw domowych, stopę bezrobocia, poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce oraz politykę gospodarczą i fiskalną.

Pogorszenie sytuacji makroekonomicznej może mieć negatywny wpływ na warunki funkcjonowania Spółki, w szczególności w przypadku spadku dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych może dojść do znaczącego spadku popytu na oferowane przez Spółkę wyposażenie klubów Fitness i programy treningowe, z uwagi na fakt, że nie są to artykuły pierwszej potrzeby. W konsekwencji realizacji wymienionego scenariusza może dojść do zmniejszenia liczby nowo otwieranych klubów co może doprowadzić do spadku poziomu przychodów Spółki, a tym samym do jednoczesnego pogorszenia wyników finansowych prowadzonej działalności.

#### **Ryzyko związane z konkurencją – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Rynek dystrybucji sprzętu fitness, na którym działa Spółka, charakteryzuje się relatywnie dużą konkurencją. Działa na nim kilku znaczących dystrybutorów krajowych, najczęściej współpracujących z zagranicznymi producentami, a także mniejsze firmy oferujące sprzęt gorszej jakości i niższej półki cenowej.

Dla Spółki największe zagrożenie stanowią konkurencyjne firmy działające w modelu analogicznym do Star Fitness, tj. dystrybuujące sprzęt wysokiej jakości, kooperujące z zagranicznymi producentami, w szczególności z USA i Europy Zachodniej. Zaostrzenie walki konkurencyjnej lub wzrost liczby podmiotów na rynku może negatywnie wpłynąć na poziom przychodów, a w konsekwencji skutkować pogorszeniem się wyników finansowych Spółki.

Warto zaznaczyć, iż rynek charakteryzują się specyficznymi barierami wejścia – w szczególności większość podmiotów współpracuje z dystrybutorami na zasadzie

wyłącznie na terenie Polski, konieczny jest również odpowiedni poziom kapitału, wiedzy i doświadczenia, a także zespół odpowiednio przygotowanych przedstawicieli handlowych.

W celu ograniczenia skutków ryzyka związanego z konkurencją Spółka rozpoczęła produkcję sprzętu fitness. Bogatsza oferta produktowa pozwoli dotrzeć do szerszego grona klientów.

### **Ryzyko związane z tendencjami na rynku sprzętu fitness – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Strategia rozwoju oraz wzrost zyskowności działalności Spółki opierają się na założeniu rosnącej popularności aktywności ruchowej wśród Polaków, a tym samym powstawania nowych i modernizacji istniejących już ośrodków, w których jednym z głównych elementów wyposażenia jest profesjonalny sprzęt i urządzenia do ćwiczeń. Pomimo podejmowanych przez Jednostkę działań marketingowych istnieje ryzyko spadku zainteresowania jego ofertą, co może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki i uniemożliwić realizację zakładanych planów rozwoju.

Branża, w której działa Spółka znajduje się obecnie w fazie intensywnego rozwoju, co zmusza Jednostkę do ciągłego unowocześniania i wzbogacania oferty zgodnie z aktualnie obserwowanymi trendami. Działanie to z jednej strony połączone jest z koniecznością ponoszenia kosztów, z drugiej nie istnieje gwarancja zainteresowania klientów nowym sprzętem i programami treningowymi.

Zarząd Spółki zaznacza, że nie ma jednak pewności, czy obserwowany obecnie pozytywny trend w branży utrzyma się w przyszłości. Należy jednak w tym miejscu podkreślić, iż większość prognoz dotyczących rynku fitness zakłada jego dynamiczny wzrost w kolejnych latach. Jednostka, jako jeden z liderów branży, oferuje produkty wysokiej jakości oraz rozwiązania pozwalające budować długotrwałe relacje z odbiorcami, m.in. poprzez zapewnienie kompleksowej oferty obejmującej wszystkie aspekty działania klubów, zatrudnianie doświadczonych menadżerów oraz przedstawicieli handlowych oraz współpracę ze światowej klasy dostawcami sprzętu i twórcami nowatorskich programów treningowych.

### **Ryzyko zmian w przepisach podatkowych**

Przepisy podatkowe w Polsce ulegają częstym zmianom, ponadto nadal są w fazie dostosowywania do przepisów Unii Europejskiej. Wciąż brak ich precyzyjnej interpretacji, a działania organów skarbowych jak i decyzje sądów są niejednolite. Niestabilność systemu podatkowego i związane z nią próby wprowadzania uregulowań mogą okazać się niekorzystne dla Spółki, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Jednostki. Możliwe różnice w interpretacji przepisów prawnych zwiększają wymienione ryzyko – w razie nieprawidłowego odczytania i zastosowania się spółki do obowiązujących wymogów organy podatkowe uprawnione są do nakładania wysokich kar, które mogą mieć znaczny wpływ na wyniki Spółka. Realizacja zagrożenia wynikającego z nieprawidłowości podatkowych nie jest przewidywana oraz nie miała miejsca w przeszłości, jednak nie można jej zupełnie wykluczyć.

## **Ryzyko niekorzystnych zmian pozostałych przepisów prawnych oraz ich interpretacji**

Podobnie jak w przypadku przepisów podatkowych, również zmiany w zakresie przepisów prawa handlowego, prawa autorskiego, przepisów kodeksu cywilnego, prawa zamówień publicznych, ochrony środowiska, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych i innych przepisów, mogą mieć pośredni lub bezpośredni wpływ na działalność Spółki. Nowelizacje ustaw mogą mieć związek m.in. z ciągłym dostosowywaniem prawa krajowego do wymogów unijnych.

## **Ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych**

Działalność Spółki jest finansowana z wykorzystaniem kapitału obcego, m.in. z kredytów bankowych. Ewentualna niekorzystna zmiana wysokości stóp procentowych, a w konsekwencji kosztów finansowania długiem, wyrażona we wzroście kosztów odsetkowych, negatywnie wpłynie na wynik finansowy Jednostki.

## **Ryzyko utraty kluczowych pracowników i związane z pozyskiwaniem wykwalifikowanej kadry**

Spółka opiera swoją podstawową działalność na wiedzy oraz doświadczeniu zespołu zarządzającego, przedstawicieli handlowych oraz personelu odpowiedzialnego za szkolenia związane z oferowanymi produktami i programami treningowymi.

Rezygnacja z pełnienia powierzonych funkcji przez wskazane wyżej osoby jest czynnikiem ryzyka, którego materializacja mogłaby okresowo zagrozić możliwości kontynuacji działalności Spółki w niezmienionej postaci, spowodować wzrost kosztów jej funkcjonowania lub spadek przychodów, a w konsekwencji doprowadzić do pogorszenia jej wyników finansowych oraz perspektyw rozwoju. Istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie pozyskać w krótkim czasie osób o odpowiednich kwalifikacjach, wiedzy i doświadczeniu mogących wypełnić zaistniałe luki kadrowe. Może się to wiązać z pogorszeniem wyników finansowych Spółki oraz jej perspektyw rozwoju.

Wskazane ryzyko jest ograniczane z uwagi na kapitałowe zaangażowanie Członków Zarządu w Spółkę, a w przypadku pozostałych pracowników poprzez oferowanie konkurencyjnych warunków rozwoju kariery i wynagrodzenia.

## **Ryzyko kursowe**

Spółka pozyskuje znaczącą część oferowanych produktów od dostawców zagranicznych. Szacowany udział kosztów zakupu produktów zza granicy wynosił 70% ogólnej sumy kosztów zakupu produktów. Istnieje zatem ryzyko, że zmiany kursów walutowych będą miały wpływ na ponoszone przez Spółkę koszty, a w efekcie realizowane marże czy zyski generowane z działalności. Jak podkreśla Zarząd Spółki podejmowane są działania na rzecz neutralizacji opisywanego ryzyka poprzez zawieranie umów handlowych zawierających postanowienia przenoszące ryzyko zmiany kursów walut na klienta. Ponadto w ostatnich latach spada udział zakupów produktów zza granicy. Stało się tak przede wszystkim w wyniku większej współpracy z firmą OLYMP&OLIMP.

### **Ryzyko związane z rozwojem branży**

Branża Fitness w Polsce, w porównaniu do rynku zachodnioeuropejskiego, ciągle jeszcze znajduje się we wczesnej fazie rozwoju. Zarząd Spółki do najważniejszych czynników wpływających na rozwój branży zalicza zmieniające się spojrzenie społeczeństwa na rynek (nie tylko pod kątem siłowni), popularyzację zdrowego trybu życia i aktywności ruchowej, a także wzrost otyłości wśród Polaków. Warto podkreślić, że rozwój branży Fitness uzależniony jest w dużej mierze od dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych, co bezpośrednio wpływa na popyt na usługi klubów Fitness, a pośrednio na oferowane przez Spółkę produkty i usługi. Istnieje ryzyko, że branża Fitness nie będzie rozwijała się w kolejnych latach z zakładaną dynamiką, co może wiązać się z pogorszeniem wyników finansowych Spółki oraz jej perspektyw rozwoju. Z drugiej strony przy znacznym przyspieszeniu rozwoju branży istnieje ryzyko niedostosowania oferty Jednostki do rosnącego zapotrzebowania na świadczone usługi oraz zmian zachodzących w sektorze. Zarząd Spółki zaznacza, że minimalizuje powyższe ryzyko na bieżąco monitorując rynek i prowadząc własne analizy otoczenia.

### **Ryzyko związane z utrzymaniem odpowiedniej jakości produktów – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Dynamiczny rozwój branży Fitness, a także wzrost świadomości i wymagań klientów korzystających z usług Fitness klubów i innych obiektów podobnego typu sprawia, że Spółka zmuszona jest do zapewnienia wysokiej i powtarzalnej jakości oferowanych produktów i usług.

W celu ograniczenia wpływu opisywanego czynnika ryzyka na bieżącą działalność, Spółka podejmuje działania mające na celu staranne dobieranie kontrahentów. W obszarze sprzętu Spółka współpracuje z jednym z największych na świecie producentów – firmą Star Trac®, którego jest w Polsce wyłącznym dystrybutorem. Jednostka na bieżąco śledzi także nowości w branży oraz wprowadza własne pomysły w oparciu o długoletnie doświadczenie. Ponadto strategia Spółki zakłada podejmowanie dalszych działań mających na celu rozwój i dbałość o najwyższą jakość oferowanych produktów i usług.

### **Ryzyko związane awariami sprzętu – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Jednym z głównych obszarów działalności Spółki jest dystrybucja profesjonalnego sprzętu do kompleksowego wyposażenia siłowni i klubów Fitness. Istnieje ryzyko, że niektóre z urządzeń, które zostaną sprzedane przez Spółkę, ulegną awarii lub z innych technicznych powodów zostaną czasowo wyłączone z eksploatacji.

Powyższe ryzyko jest minimalizowane m.in. poprzez oferowanie sprzętu wysokiej jakości amerykańskiego producenta sprzętu Fitness – firmy Star Trac®. Ponadto Spółka rozwija także dział serwisowy i zapewnia dostępność w magazynach niezbędnych zapasów części zamiennych, tak aby naprawa mogła zostać dokonana w terminie do 72 godzin od zgłoszenia.



**Ryzyko związane z prowadzonym serwisem maszyn i urządzeń – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Istotnym czynnikiem wpływającym na postrzeganie i kreowanie wizerunku Spółki w branży jest zapewnienie odpowiedniego serwisu oferowanego sprzętu. Zgodnie z przyjętą przez Jednostkę polityką, Star Fitness S.A. dokłada wszelkich starań, aby wszelkie awarie dokonane zostały w okresie 72 godzin od zgłoszenia. W przypadku bardziej skomplikowanych awarii ostateczny termin na naprawę wynosi 10 dni. W celu jak najszybszego dokonania naprawy Spółka zapewnia dostępność w magazynach niezbędnych zapasów części zamiennych oraz posiada możliwość zamówienia odpowiednich elementów z magazynów zlokalizowanych w Wielkiej Brytanii. Spółka może pochwalić się wskaźnikiem usuwania usterek podczas pierwszej wizyty serwisanta na poziomie ponad 90%.

**Ryzyko związane z głównym dostawcą – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Głównym dostawcą Spółki w 2016 roku była firma Core Health&Fitness, której Star Fitness S.A. był wyłącznym dystrybutorem w Polsce. W 2016 r. sprzedaż sprzętu marki Star Trac®, Nautilus, StairMaster, Schwinn stanowiła około 70% przychodów Spółki. Ponadto Spółka współpracuje z wieloma innymi dostawcami sprzętu oraz systemów, tak aby dostosowywać swoją ofertę do wymagań stawianych przez rynek. Zgodnie z praktyką rynkową w przypadku umów na dostawę sprzętu zastrzegana jest wyłączność dystrybucji na terenie danego kraju, a zwyczajowo przyjęty okres ich obowiązywania wynosi 2 lata. Zarząd Spółki zaznacza, że powiązania producentów sprzętu z dystrybutorami należą do trwałych, a ryzyko ewentualnego zerwania lub nieprzedłużenia umowy jest niewielkie.

Zarząd Jednostki podkreśla, że z uwagi na znaczący udział produktów Core Health&Fitness w osiągniętych przez nią wynikach finansowych, ewentualne zaprzestanie współpracy może w przyszłości skutkować krótkotrwałym spadkiem osiągniętych przychodów ze sprzedaży, jednakże nie powinno mieć to znaczącego wpływu na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. Ponadto cały czas prowadzone są działania mające na celu dywersyfikację portfela dostawców, a także wdrażane są procedury handlowe mające na celu utrzymanie długofalowej współpracy z partnerami biznesowymi, opierające się przede wszystkim na zaufaniu i poszanowaniu interesów każdej ze stron.

Zarząd przewiduje, iż pomimo wartościowego wzrostu sprzedaży udział marki Star Trac® w przychodach Spółki będzie malał. Stanie się tak w wyniku wzrostu udziału własnej produkcji sprzętu fitness.

**Ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymaniem klientów – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Branża w której działa Spółka charakteryzuje się z reguły brakiem trwałych powiązań między kontrahentami. Wymiana sprzętu w klubach Fitness czy innych tego typu obiektach to proces, który powtarza się w znaczących odstępach czasu. Jednostka dzięki bogatej ofercie usług dodatkowych nie ogranicza się jedynie do wyposażenia klubów w sprzęt, ale pomaga także w organizacji przedsięwzięcia, koordynacji działalności obiektu oraz zapewnia obsługę serwisową sprzętu. Ponadto Spółka stale rozwija ofertę systemów treningowych, co uzupełnia i stanowi o kompleksowości usług oferowanych przez Star Fitness S.A. Zarząd

Spółka zaznacza, że koncentruje się na budowaniu kompleksowej oferty opartej o wysokiej jakości sprzęt i usługi, co pozwala na budowanie wizerunku solidnego i zaufanego kontrahenta, a dzięki temu pozyskiwanie nowych i utrzymywanie dotychczasowych klientów.

### **Ryzyko związane z powstawaniem i rozwojem kolejnych produktów**

Dynamiczny rozwój branży fitness w Polsce i rosnące wymagania ze strony członków klubów sprawiają, że Spółka musi cały czas monitorować rynek w celu budowania oferty jak najlepiej odpowiadającej zapotrzebowaniu potencjalnych klientów oraz panującym trendom. Istnieje ryzyko, że decyzja o tworzeniu, rozwoju czy promocji danego produktu zostanie podjęta w oparciu o błędne przesłanki i nie trafi w aktualne potrzeby rynkowe. Ponadto nie można wykluczyć sytuacji, gdy w okresie tworzenia lub modernizacji produktu dany segment rynku zostanie opanowany przez konkurencyjne podmioty.

### **Ryzyko utraty płynności**

Spółka jest narażona na ryzyko związane z niewypłacalnością lub nieterminowym realizowaniem należności przez kontrahentów. Istnieje ryzyko, że znaczący wzrost wartości niespłaconych należności może skutkować pogorszeniem się stanu płynności finansowej i obniżeniem sprawności działania na rynku. W przypadku wydłużenia terminów spływu należności koniecznością może stać się znalezienie nowych źródeł finansowania krótkoterminowego, aby móc utrzymać poziom płynności pozwalający na pokrycie bieżących wydatków związanych z prowadzoną działalnością.

Zarząd Spółki zaznacza, że w przypadku trudności w pozyskaniu dodatkowego źródła finansowania lub jego niekorzystnych warunków rozwój działalności może ulec ograniczeniu, a wyniki finansowe pogorszeniu.

### **Ryzyko związane z importem sprzętu i akcesoriów – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Działalność Spółki opiera się w znacznym stopniu na sprzedaży importowanych towarów produkowanych przez podmioty zagraniczne. Istnieje ryzyko zmniejszenia się dostępności sprowadzanego asortymentu oraz opóźnień w ich realizacji. Może to spowodować czasowe ograniczenie oferty Spółki, a także wzrost cen nabywanych przez Jednostkę produktów, prowadząc do wzrostu kosztów jego działalności. Sytuacja taka mogłaby skutkować brakiem możliwości dystrybucji towarów na rynku krajowym, a zarazem obniżyć realizowany oraz zakładany poziom przychodów ze sprzedaży oraz wyniki finansowe Spółki.

Spółka nie ma bezpośredniego wpływu na dostępność towarów importowanych oraz terminowość realizacji zamówień zagranicznych. Aby ograniczyć to ryzyko Jednostka korzysta z usług sprawdzonych dostawców, a także monitoruje ofertę alternatywnych producentów i dystrybutorów. Zarząd spółki podkreśla ponadto, że stale monitoruje zapasy magazynowe i sytuację kontrahentów. Ryzyko związane z importem sprzętu i akcesoriów zostanie znacząco zmniejszone dzięki rozpoczęciu własnej produkcji.

**Ryzyko aktualizacji wartości zapasów – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Specyfika działalności prowadzonej przez Spółkę wiąże się niewątpliwie z utrzymywaniem pewnego optymalnego poziomu zapasów, co zapewnia ciągłość sprzedaży i procesu produkcji. Istnieje ryzyko, że przy niskiej rotacji lub braku rotacji części posiadanych w magazynie towarów niezbędne będzie dokonanie odpisów aktualizujących ich wartość, co przy dużej skali zjawiska mogłoby mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Jednostki.

Spółka prowadzi działania mające na celu minimalizację powyższego ryzyka, m.in. dzięki analizie wiekowania zapasów i możliwości ich sprzedaży.

**Ryzyko związane z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi za wady fizyczne i jakość dostarczonych produktów - – to ryzyko istniało do czasu zmiany strategii, obecnie nie dotyczy**

Istnieje ryzyko, że w przypadku stwierdzenia wad produktów lub ich nieodpowiedniej jakości, wobec Spółki mogą być podnoszone roszczenia związane z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi oraz gwarancji jakości. Zakres potencjalnych roszczeń z tytułu rękojmi i gwarancji regulują przepisy Kodeksu Cywilnego i innych obowiązujących przepisów prawa.

Spółka oferując swoje produkty i systemy jest świadomy ponoszenia ewentualnej odpowiedzialności z tytułu rękojmi za jakość i ukryte wady fizyczne. Zarząd Star Fitness S.A. zaznacza, że współpracuje z zaufanymi i solidnymi dostawcami, a ponadto kładzie duży nacisk na kontrolę jakości oferowanych produktów, co ogranicza poziom powyższego ryzyka. W dotychczasowej działalności Spółki roszczenia związane z odpowiedzialnością z tytułu rękojmi za wady fizyczne i jakość towarów dotyczyły znikomej części sprzedanych produktów. Niemniej jednak Spółka posiada ubezpieczenie odpowiedzialności za wprowadzenie na rynek wadliwych wyrobów.

**Ryzyko związane z wpływem większościowego akcjonariusza na Spółkę**

Na dzień sporządzania niniejszego Dokumentu Informacyjnego główni akcjonariusze, Pan Sebastian Gazda i Pan Szymon Kolasiński posiadają łącznie 88 % akcji Spółki Star Fitness S.A.

Wpływ większościowych akcjonariuszy na działalność Spółki jest więc znacznie większy niż pozostałych akcjonariuszy co rodzi ryzyko, że pozostali akcjonariusze nie będą w stanie wpływać na sposób zarządzania i funkcjonowania Spółki.

**Ryzyko związane z niewywiązaniem się z wymogów stawianych przez Ministerstwo Gospodarki dla podmiotów działających w specjalnych strefach ekonomicznych.**

Star Fitness ma obowiązek zgodnie z zezwoleniem nr 235 z dnia 19 grudnia 2013 r. na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna obowiązek spełnienia dwóch warunków prowadzenia działalności gospodarczej na terenie strefy:

-poniesienie na terenie strefy wydatków inwestycyjnych, w rozumieniu § 6 ust. 1 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 10 grudnia 2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych w wysokości co najmniej 8.000.000,00 zł w terminie do dnia 31 grudnia 2018 roku.

-zatrudnienia przy prowadzeniu działalności gospodarczej na terenie strefy w związku z realizacją nowej inwestycji, po dniu uzyskaniu zezwolenia co najmniej 20 nowych pracowników w terminie do dnia 31 grudnia 2018 roku oraz utrzymanie na terenie Strefy zatrudnienia na poziomie co najmniej 30 pracowników w terminie do dnia 31 grudnia 2021 roku.

W przypadku niespełnienia powyższych warunków Jednostka nie będzie mogła skorzystać z ulg w podatku dochodowym przysługującej jej z tytułu lokalizacji w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Poniesienie wyżej wymienionych nakładów stanowi podstawę do przyznania i wykorzystania pomocy publicznej w formie ulgi w podatku dochodowym w wysokości 70% nakładów, co stanowi kwotę 5,6 mln zł dla planowanych przez Star Fitness S.A. nakładów do 31.12.2018 roku oraz kwotę 8,4 mln zł dla nakładów planowanych do 31.12.2020 r.

Pierwszy z warunków prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej został przez Spółkę spełniony.

## 8. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

### Analiza Wskaźnikowa

#### Rentowność

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.03.2017	31.12.2015
Zyskowność sprzedaży	$\frac{\text{zysk ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży}}{\text{zysk ze sprzedaży}}$	max	-16,0%	2,0%
Rentowność sprzedaży brutto	$\frac{\text{zysk brutto/przychody netto ze sprzedaży}}{\text{zysk brutto/przychody netto ze sprzedaży}}$	max	-113,9%	-0,3%
Rentowność sprzedaży netto	$\frac{\text{zysk netto/przychody netto ze sprzedaży}}{\text{zysk netto/przychody netto ze sprzedaży}}$	max	-115,8%	-0,4%
Rentowność kapitału własnego	$\frac{\text{zysk netto/kapitał własny bez wyniku finansowego bieżącego roku}}{\text{zysk netto/kapitał własny bez wyniku finansowego bieżącego roku}}$	max	-182,3%	-1,1%
Rentowność aktywów	$\frac{\text{zysk netto/aktywa ogółem}}{\text{zysk netto/aktywa ogółem}}$	max	-78,8%	-0,2%

## Sprawność wykorzystania zasobów

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.03.2017*	31.12.2015
Wskaźnik rotacji majątku	przychody netto ze sprzedaży/ aktywa ogółem	max	0,7	0,6
Wskaźnik obrotu rzeczowych aktywów trwałych	przychody netto ze sprzedaży/ aktywa trwałe	max	1,1	1,1
Wskaźnik rotacji należności w dniach	(należności z tytułu dostaw i usług/przychody ze sprzedaży)*450	min	28	233
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	(zapasy/koszty działalności operacyjnej)*450	min	13	27
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	(zobowiązania z tytułu dostaw i usług/koszty własne sprzedaży)*450	min	164	102

\* w przypadku wskaźników rotacji należności, zapasów oraz zobowiązań w dniach za rok obrotowy, który zakończył się 31 marca 2017 r. przyjęto dla obliczeń 450 dni (okres 15 miesięcy)

## Płynność finansowa

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.03.2017	31.12.2015
Wskaźnik płynności szybkiej	(inwestycje krótkoterminowe + należności krótkoterminowe)/ zobowiązania krótkoterminowe	0,8 - 1,2	0,3	0,8
Wskaźnik płynności bieżącej	(aktywa obrotowe - krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe)/ zobowiązania krótkoterminowe	1,5 - 2,0	0,3	0,9
Pokrycie zobowiązań należnościami	należności handlowe/ zobowiązania handlowe	>1	0,2	2,6
Kapitał obrotowy netto (w tys. zł)	aktywa obrotowe – zobowiązania bieżące	-	-26 315	-1 663
Udział kapitału pracującego w całości aktywów	kapitał obrotowy/aktywa ogółem	max	-94,3%	-4,8%

## Finansowanie działalności

Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Wartość pożądana	31.03.2017	31.12.2015
Współczynnik zadłużenia	kapitał obcy/kapitały ogółem	0,3 - 0,5	1,4	0,8
Pokrycie zadłużenia kapitałem własnym	kapitał własny/zobowiązania wraz z rezerwami	>1	-0,3	0,2
Stożek pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	kapitał własny/aktywa trwałe	>1	-0,6	0,3
Trwałość struktury finansowania	kapitał własny/pasywa ogółem	max	-0,4	0,2

### 9. Oddziały (zakłady) jednostki

W okresie sprawozdawczym Spółka nie posiadała oddziałów (zakładów).

### 10. Instrumenty finansowe

W roku obrotowym od 1 stycznia 2016 r. do 31 marca 2017 r. Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

### 11. Wpływ działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne

Prowadzona przez Spółkę działalność nie wywiera negatywnego wpływu na środowisko naturalne.

### 12. Zatrudnienie

Na dzień 31.03.2017 r. w Spółce zatrudnionych było 14 osób.

### 13. Dodatkowe wyjaśnienia do kwot wykazanych w sprawozdaniu finansowym

Nie dotyczy

### 14. Informacje dodatkowe

W roku 2016/2017 Star Fitness S.A. nie wypłacała dywidendy.

PREZES ZARZĄDU

*Sobasiah Gązda*

**Star Fitness S.A.**

ul. B. Krzywoustego 72, 61-144 Poznań

KRS 0000396009

NIP 527-25-28-120, Regon 140786153

Zarząd Spółki

Poznań, dnia 20 listopada 2017 r.