
The background of the entire page is a detailed, isometric illustration of a city. The buildings are rendered in various shades of blue, with some featuring windows and architectural details. The streets are filled with small cars and buses, and there are trees scattered throughout the urban landscape. The overall style is clean and modern, with a focus on geometric shapes and perspective.

NEXTBIKE POLSKA S.A.
**SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI**

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2017r.

 SPIS TREŚCI

1	List Prezesa Zarządu _____	3
2	Wprowadzenie _____	5
3	Opis organizacji grupy kapitałowej Emitenta _____	6
4	Struktura akcjonariatu Emitenta _____	6
5	Sytuacja finansowo – majątkowa Emitenta _____	7
6	Stanowisko Zarządu dotyczące realizacji ogłoszonych prognoz wyników finansowych _____	8
7	Opis istotnych dokonań Emitenta _____	8
8	Perspektywy rozwoju Spółki i przewidywana sytuacja finansowa _____	13
9	Ryzyka i zagrożenia prowadzonej działalności _____	14
10	Stosowanie zasad ładu korporacyjnego w Spółce _____	18

1 LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy,

Przed Państwem lektura Raportu Roczne Nextbike Polska S.A. za rok 2017. Miniony rok był siódmym rokiem działalności Nextbike Polska na rynku krajowym – zapamiętamy go, jako okres niezwykle intensywny i przełomowy w historii Spółki. Rowery miejskie rozwiązując skutecznie problemy współczesnych miast, poprzez zmniejszanie korków w miastach czy ograniczenie emisji spalin i smogu, zgodnie z naszymi przewidywaniami, systematycznie zyskują na popularności, co wpływa na wzrost rynku w Polsce i Europie, a także na rozwój tej branży pod kątem coraz bardziej nowoczesnych i przyjaznych użytkownikom rozwiązań. Nextbike Polska jest nie tylko beneficjentem tych trendów, ale - przede wszystkim - jednym z ich aktywnych kreatorów i propagatorów.

W minionym roku kontynuowaliśmy umacnianie pozycji lidera w dostarczaniu i obsłudze samoobsługowych wypożyczalni rowerów miejskich na rynku polskim. Rozbudowaliśmy znacząco system Veturilo w Warszawie, który jest teraz piątym co do wielkości systemem rowerów miejskich w Europie i największym w CEE, pozyskaliśmy wiele nowych kontraktów oraz powiększyliśmy istniejące systemy kończąc rok obecnością w 28 samorządach w kraju. W efekcie, na koniec 2017 roku, liczba rowerów we flocie Nextbike Polska wzrosła do rekordowego poziomu 12,2 tys. wobec 7,8 tys. na koniec 2016 roku, co przełożyło się na wzrost wyników finansowych Nextbike Polska. W omawianym okresie raportowane przychody Spółki wyniosły 43,5 mln PLN (wobec 31,8 mln PLN w 2016), EBITDA 15,6 mln PLN (wobec 10,6 mln PLN) a zysk netto 4,7mln PLN (wobec 3,8 mln PLN). Warto przypomnieć, że dla ułatwienia porównywalności wyników finansowych i analizy trendów Spółka prezentuje dane znormalizowane, uwzględniające równomierną alokację zarówno skumulowanych przychodów jak i marży ze zrealizowanych dostaw w poszczególnych latach kontraktu. Znormalizowane skonsolidowane przychody za okres 1-4Q 2017 wynoszą 38,6 mln PLN (wobec 24,9 mln PLN w 1-4Q 2016) a skonsolidowana EBITDA 13,2 mln PLN wobec 8,3 mln PLN.

Zakładamy, że powyższe pozytywne trendy będą kontynuowane, co przełoży się na dalszy wzrost floty rowerowej w kraju, a co za tym idzie – wzrost skali działalności i wyników Nextbike Polska. Zgodnie z naszą strategią intensywnie pracujemy także nad zleceniami z klientami prywatnymi. Udział przychodów ze źródeł prywatnych w przychodach ogółem na koniec 2017 roku wzrósł do 30% m.in. dzięki takim kontraktom ze strategicznymi partnerami jak: PKN Orlen czy Citi Handlowym i zakładamy, że będzie się on dalej zwiększał.

W 2017 roku zrobiliśmy także pierwszy krok w kierunku geograficznej dywersyfikacji przychodów i zdobyliśmy nasz pierwszy kontrakt zagraniczny: już wkrótce – w maju 2018 nasze rowery pojawią się w fińskim mieście Turku. Nasza licencja zagraniczna – poza Finlandią - obejmuje m.in. Norwegię i Islandię. Intensywnie monitorujemy te rynki pod kątem rozwoju biznesu – przewidujemy wzięcie udziału w kilku przetargach zagranicznych w 2018 roku.

Niewątpliwie kamieniem milowym w rozwoju Nextbike Polska był ubiegłoroczny debiut Spółki na alternatywnym rynku GPW NewConnect. W ofercie prywatnej poprzedzającej upublicznienie pozyskaliśmy 6 mln zł na dalszy rozwój, a Spółka wyceniona została na 126 mln zł przy dużym zainteresowaniu ze strony inwestorów.

Podsumowując: rok 2017 był dla Nextbike Polska przełomowy z uwagi na debiut giełdowy i rozpoczęcie działalności poza granicami Polski oraz rekordowy pod względem osiągniętych wyników finansowych i wielkości floty rowerów. Wierzemy, że jesteśmy doskonale przygotowani do tego, by jak najlepiej wykorzystywać rosnącą popularność systemów rowerów miejskich i dalej dynamicznie się rozwijać.

List Prezesa Zarządu

Na koniec chciałbym podziękować wszystkim Państwu za okazane zaufanie oraz wspólną z nami wiarę w sukces projektu jakim jest Nextbike Polska. Z całym naszym zespołem konsekwentnie realizujemy naszą strategię i podejmujemy kolejne kroki, dla realizacji jeszcze ambitniejszych nowych wyzwań. Rowerolucja trwa!

Z wyrazami szacunku,
Tomasz Wojtkiewicz
Prezes Zarządu Nextbike Polska S.A.

2 WPROWADZENIE

Podstawowe informacje o Emitencie

NAZWA (FIRMA):	NEXTBIKE POLSKA Spółka Akcyjna
ADRES SIEDZIBY:	ul. Przasnyska 6 B, 01-756 Warszawa
NUMER TELEFONU:	+48 22 208 99 90
STRONA INTERNETOWA:	www.nextbike.pl
NIP:	8951981007
REGON:	021336152
OZNACZENIE SĄDU REJESTROWEGO	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI	18 listopada 2016 roku
NUMER KRS	0000646950
W IMIENIU EMITENTA DZIAŁAJĄ	Tomasz Wojtkiewicz – Prezes Zarządu Dariusz Komorowski – Członek Zarządu Małgorzata Dziecioł – Członek Zarządu Rafał Federowicz – Członek Zarządu
SPOSÓB REPREZENTACJI EMITENTA	Emitenta reprezentuje dwóch członków Zarządu działających łącznie lub jeden członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Przedmiot działalności Spółki

Nextbike Polska S.A. jest największym w Polsce dostawcą i operatorem systemów rowerów miejskich oraz liderem branży posiadającym ponad 80% udziału w rynku. W 2017 roku Spółka operowała systemami rowerów miejskich w 28 miastach w Polsce i flotą liczącą łącznie 12,2 tys. rowerów na koniec okresu.

3 OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA

Emitent posiada:

- 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki pod firmą NB SERWIS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie (KRS nr 0000600242);
- 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki pod firmą WAWA BIKE spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie (KRS nr 0000609013);
- 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki pod firmą NB SERWIS II spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie (KRS nr 0000604233).

NB SERWIS sp. z o.o., WAWA BIKE sp. z o.o. i NB SERWIS II sp. z o.o. to spółki celowe nieprowadzące istotnej działalności operacyjnej.

Zgodnie z zapisami § 5 ust. 2 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu – „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect” oraz z art. 58 ust. 1 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 2016 nr 0, poz. 1047), z uwagi na nieistotną wartość wyników finansowych spółek zależnych, Spółka nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

4 STRUKTURA AKCJONARIATU EMITENTA

Według stanu na dzień 21 grudnia 2017 roku, czyli ostatniego Walnego Zgromadzenia akcjonariuszami posiadającymi ponad 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu byli:

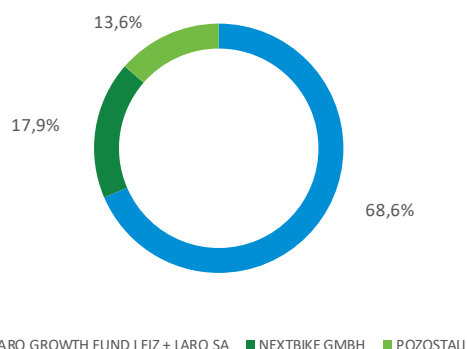
AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI	UDZIAŁ W KAPITALE	UDZIAŁ W GŁOSACH
LARQ S.A. WRAZ Z LARQ GROWTH FUND I FIZ	734 311	68,6%	71,2%
NEXBTBIKE GMBH	191 250	17,9%	20,8%
POZOSTALI	145 439	13,6%	7,9%
RAZEM	1 071 000	100%	100%

Akcje serii A (765 tys. sztuk) są niedopuszczone do obrotu giełdowego i uprzywilejowane co do głosu.

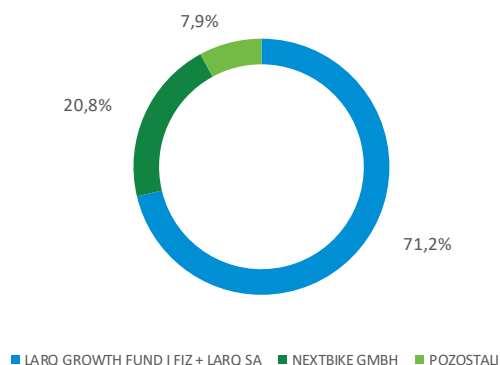
W 2017 roku oraz w okresie porównywalnym Spółka nie nabywała akcji własnych.

Od 23 sierpnia 2017 roku Spółka jest notowana na rynku NewConnect.

Wykres 1. Akcjonariat – udział w kapitale



Wykres 2. Akcjonariat – udział w głosach



5 SYTUACJA FINANSOWO – MAJĄTKOWA EMITENTA

(w PLN)

	01.12.2017 31.12.2017	01.12.2016 31.12.2016
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT		
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	43 512 663,53	31 844 320,06
Koszt własny sprzedaży	29 493 895,29	20 823 981,37
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	14 018 768,24	11 020 338,69
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	7 610 528,40	11 020 338,69
Zysk (strata) brutto	6 200 422,33	4 889 110,10
Zysk (strata) netto	4 730 255,79	3 766 088,42
EBITDA	15 561 978,71	10 606 074,25
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	1 047 247	1 020 000
Zysk (strata) netto na akcję (zł)	4,52	3,69
SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ		
Aktywa trwałe	43 381 286,09	28 549 481,76
Aktywa obrotowe	25 302 136,08	11 382 653,62
Kapitał własny	15 248 066,73	4 790 337,50
Zobowiązania długoterminowe	23 183 485,34	17 799 652,15
Zobowiązania krótkoterminowe	30 251 870,10	17 342 145,73
Dług netto	24 508 854,64	18 637 497,67
Wartość księgowa na akcję (zł)	14,56	4,70
SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH		
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	17 576 440,52	16 069 444,09
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-22 224 972,55	-18 811 772,32
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	7 885 142,15	4 486 345,67

Z uwagi na nieistotną wartość wyników finansowych spółek zależnych od Emitenta wskazanych w pkt. 2 *Opis organizacji grupy kapitałowej Emitenta*, Emitent nie sporządza skonsolidowanego sprawozdania finansowego. W przypadku objęcia ww. spółek konsolidacją, skonsolidowany wynik EBITDA wyniósłby w okresie 01.01.2017 – 31.12.2017: 15 196 tys. zł natomiast w analogicznym okresie roku ubiegłego: 10 062 tys. zł. Skonsolidowane przychody w 2017 roku wyniosły by 43 513 tys. zł wobec 31 844 tys. zł w 2016 r. Sam dług netto w przypadku konsolidacji spółek zależnych pozostałby na niezmiennym poziomie tj. 24 508 tys. zł na dzień 31.12.2017 roku oraz 18 637 tys. zł na dzień 31.12.2016 roku.

6 STANOWISKO ZARZĄDU DOTYCZĄCE REALIZACJI OGŁOSZONYCH PROGNOZ WYNIKÓW FINANSOWYCH

Zarząd Spółki w raporcie bieżącym nr 8/2017 z dnia 11 grudnia 2017 roku przedstawił wstępne szacunki skonsolidowanych wyników finansowych za rok 2017 na poziomie:

- Przychody ze sprzedaży – 43,5 mln zł
- EBITDA – 15,2 mln zł
- Dług netto na 30.11.2017 – 28,7 mln zł
- Liczba rowerów dostępnych w systemach uruchomionych przez Emitenta – 12,1 tys. sztuk

Skonsolidowane wyniki za rok 2017 zrealizowane przez Spółkę i przedstawiane w niniejszym raporcie kształtują się na poziomie:

- Przychody ze sprzedaży – 43,5 mln zł
- EBITDA – 15,2 mln zł
- Dług netto na 31.12.2017 – 24,5 mln zł
- Liczba rowerów dostępnych w systemach uruchomionych przez Emitenta – 12,2 tys. sztuk

7 OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ EMITENTA

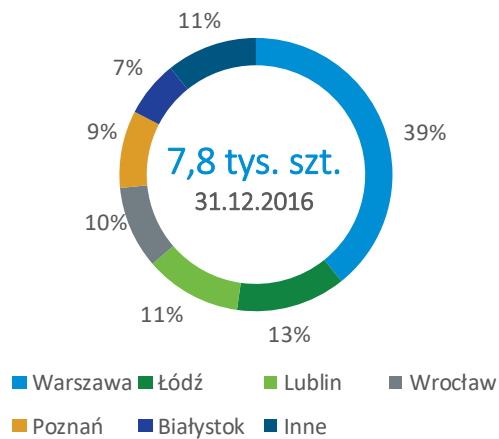
w 2017 roku wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki.

7.1 Flota rowerów

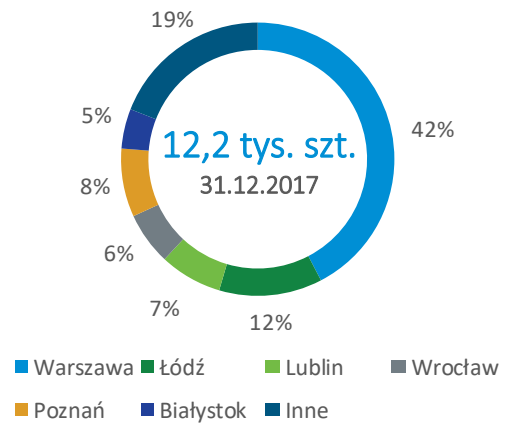
Na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy Spółka zwiększyła liczbę rowerów o 56% dzięki nowo pozyskanym kontraktom oraz rozbudowie systemów rowerów miejskich w ramach już zawartych umów. W 2017 r. Spółka:

- dokonała uruchomienia nowych systemów (kontynuacja współpracy w wyniku wygranych przetargów) w miastach dotychczas obsługiwanych: Warszawie (obecnie piąty co do wielkości system rowerów miejskich w Europie), Białymstoku, Michałowicach, Konstancinie-Jeziornej, Legnicy i Stalowej Woli. Efektem uruchomienia ww. systemów była rozbudowa dotychczasowych systemów oraz zwiększenie zagęszczenia sieci stacji rowerowych w ww. miastach (w szczególności w Warszawie);
- rozbudowała system rowerów miejskich w Poznaniu, Łodzi, Katowicach;
- uruchomiła systemy rowerów miejskich dla nowych Odbiorców (Radom, Gliwice, Kołobrzeg, Kalisz, Częstochowa);
- realizowała projekty sezonowe (tzw. pilotaże) w: Zgierzu, Tychach, Pszczynie, Kędzierzynie-Koźlu oraz w Siedlcach.

Wykres 3. Liczba rowerów na 31.12.2016



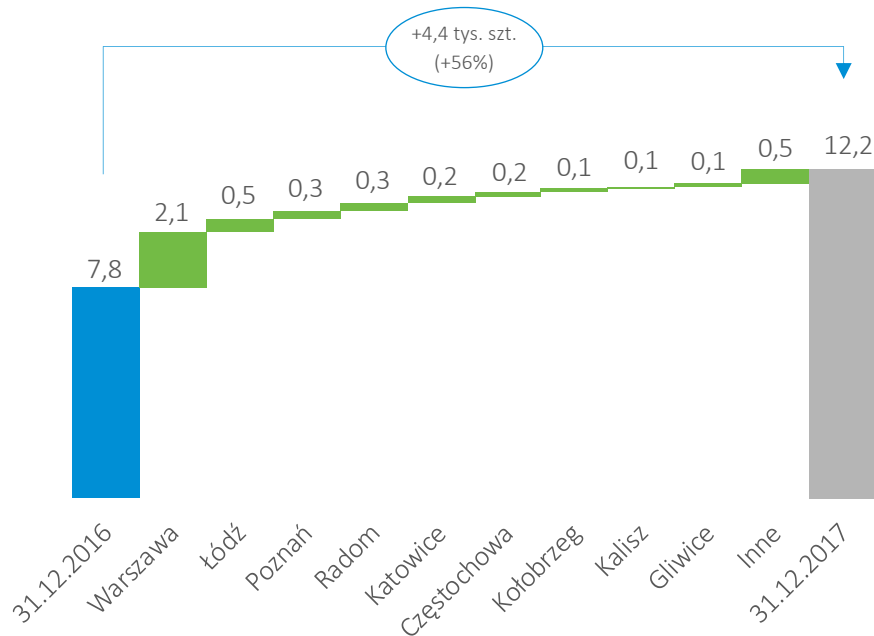
Wykres 4. Liczba rowerów na 31.12.2017



Większość floty stanowią rowery w systemach utrzymywanych przez Spółkę w ramach 6 głównych kontraktów zawartych z jednostkami samorządu terytorialnego. W wyniku pozyskania kolejnych kontraktów Spółka dodatkowo zdywersyfikowała portfel obsługiwanych miast.

Na 31.12.2016 r. sześć największych kontraktów odpowiadało za 89% floty, na 31.12.2017 r. udział ten spadł do 81% w wyniku uruchomienia systemów rowerowych w dotychczas nieobsługiwanych miastach.

Wykres 5. Przyrost liczby rowerów



7.2 Struktura przychodów

Podstawowym źródłem przychodów dla Spółki są przychody z umów z jednostkami samorządu terytorialnego o dostarczenie i obsługę systemów rowerów miejskich.

Portfel produktów Spółka uzupełnia o przychody od odbiorców prywatnych, w tym:

- Przychody z udostępniania dedykowanych stacji rowerowych odbiorcom prywatnym (galerie handlowe, biurowce);
- Przychody ze sprzedaży powierzchni reklamowej na rowerach;
- Inne przychody komercyjne (udostępnianie infrastruktury, komercjalizacja bazy użytkowników);
- Opłaty za wypożyczenia.

Strategicznym celem Spółki jest wzmocnienie pozycji konkurencyjnej poprzez zwiększanie udziału sprzedaży produktów kierowanych do odbiorców prywatnych. Udział tego segmentu w przychodach ogółem wzrósł z 20% w 2016 r. do 30% w 2017 r.

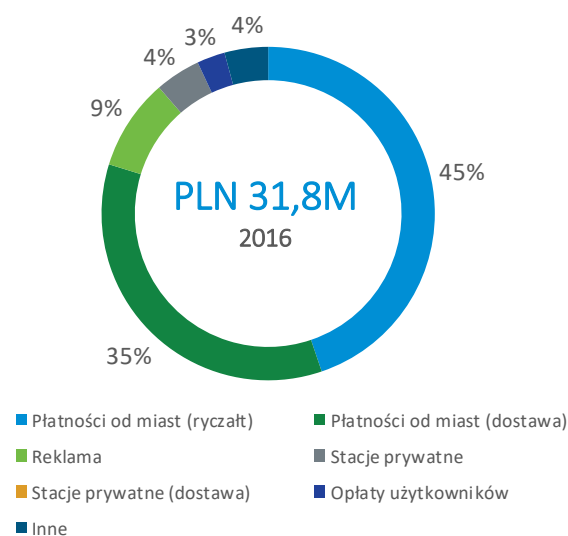
Wzrost przychodów w roku 2017 o 11,7 mln zł (37%) w stosunku do roku poprzedniego jest efektem:

- wzrostu liczby rowerów w wyniku wygranych przetargów i rozbudowy systemów w ramach kontraktów kontynuowanych;
- wzrostu sprzedaży komercyjnej m.in. przychodów z reklamy w wyniku przyrostu liczby rowerów oraz w efekcie zapoczątkowania w sezonie 2017 współpracy ze strategicznymi partnerami: Citi Bank, PKN Orlen.

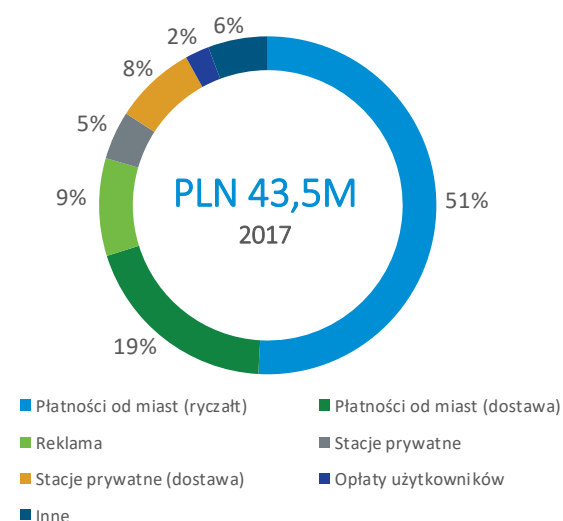
Dynamika przychodów raportowanych niższa niż dynamika liczby rowerów wynika z różnicy w udziale dostaw w całkowitych przychodach Spółki pomiędzy rokiem 2016 a 2017: przychody znormalizowane (skalkulowane przy założeniu

równomiernej alokacji przychodów z dostaw w okresie kontraktu (patrz pkt. 6.5 Wyniki znormalizowane) wyniosły w okresie bieżącym 38,6 mln zł wobec 24,9 mln zł w analogicznym okresie roku poprzedniego (wzrost o 55% r/r).

Wykres 6. Przychody uzyskane w 2016



Wykres 7. Przychody uzyskane w 2017

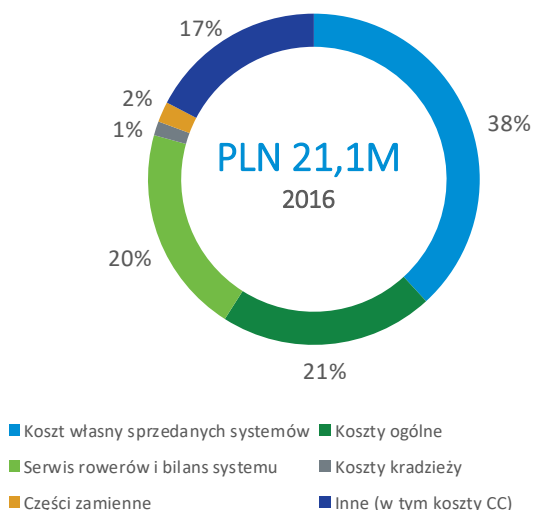


7.3 Struktura kosztów operacyjnych

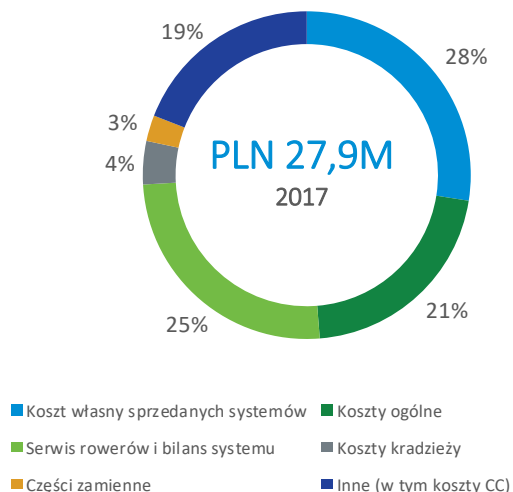
Spółka dzieli koszty operacyjne na:

- Koszty bezpośrednie realizacji usługi, takie jak koszty serwisowania rowerów i stacji, bilansowania systemu (tj. równomiernego rozmieszczenia rowerów na stacjach), opłat licencyjnych, kradzieży i dewastacji, obsługi Call Center. Są to koszty zmienne których wartość jest pochodną liczby rowerów w systemach operowanych przez Spółkę;
- Koszt własny sprzedanych systemów – którego wartość w okresie sprawozdawczym uzależniona jest od wartości zrealizowanych kontraktów o dostawę systemów rowerów miejskich;
- Koszty ogólne – koszty struktur administracyjnych, których wartość jest względnie stała niezależnie od liczby rowerów w zarządzanych przez Spółkę systemach rowerów miejskich.

Wykres 8. Koszty operacyjne w 2016



Wykres 9. Koszty operacyjne w 2017



Koszty operacyjne w 2017 r. wzrosły o 6,8 mln zł w stosunku do roku poprzedniego:

- Spółka w raportowanym okresie w wyniku wygranych przetargów istotnie zwiększyła liczbę rowerów w zarządzanych przez Spółkę systemach rowerów miejskich. Skumulowana w krótkich odstępach czasu realizacja kilku uruchomień systemów rowerów miejskich (w tym dla Warszawy, piątego co do wielkości systemu rowerów miejskich w Europie) skutkowało wystąpieniem m.in. opóźnień w uruchomieniu niektórych systemów, co przełożyło się na wystąpienie jednorazowych kosztów kar umownych. Koszty kar umownych zostały zredukowane w drugiej połowie roku;
- większa liczba rowerów w obsługiwanych systemach wpłynęła na zwiększenie poziomu kosztów serwisu rowerów i bilansu systemu, a także części zamiennych;
- rosnące w bieżącym roku zjawisko kradzieży i dewastacji rowerów przyczyniło się do wzrostu kosztów kradzieży; Spółka podjęła działania prewencyjne mające na celu ograniczenie ww. zjawiska i jego wpływu na wyniki Spółki, redukując tym samym koszty kradzieży w drugiej połowie roku;

- Spółka w 2016 roku rozpoczęła rozbudowę struktur w związku z planowanym zwiększeniem skali działalności w roku 2017. W związku z powyższym Spółka poniosła w 2017 wyższe koszty ogólne niż w 2016 roku.

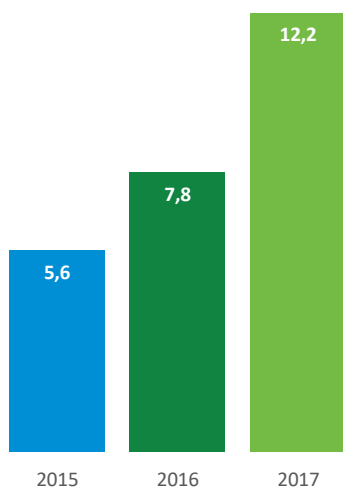
Dynamika kosztów bezpośrednich innych niż związanych z serwisem rowerów i częściami zamiennymi, a także kosztami kradzieży jest niższa niż dynamika liczby rowerów (pozostałe koszty bezpośrednie rosną o 45% r/r w porównaniu do wzrostu liczby rowerów o 56% r/r).

7.4 Wyniki raportowane

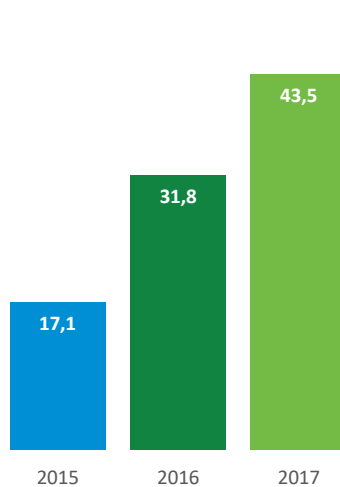
Spółka wygenerowała w 2017 roku wynik EBITDA o 5,0 mln zł wyższy w stosunku do roku ubiegłego:

- Pozyskując nowe kontrakty z jednostkami samorządu terytorialnego
- Zwiększając istotnie udział przychodów z wysokomarżowych kontraktów z odbiorcami z sektora prywatnego
- Zwiększając efektywność i osiągając korzyści skali, co pozwoliło z nadwyżką pokryć wyższe niż oczekiwano koszty kar umownych i kradzieży rowerów

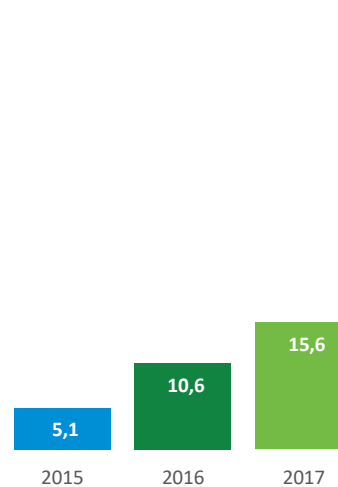
Wykres 10. Liczba rowerów (w tys. szt.)



Wykres 11. Przychody raportowane (w mln zł)



Wykres 12. EBITDA raportowana (w mln zł)



7.5 Wyniki znormalizowane

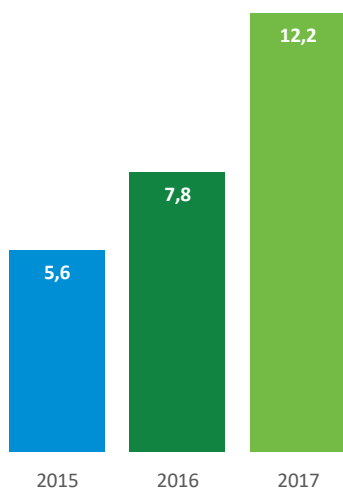
Spółka zawiera z jednostkami samorządu terytorialnego dwa typy umów:

- Umowy o dzierżawę systemów rowerów miejskich wraz z ich operowaniem. Udostępniona miastu infrastruktura pozostaje własnością Spółki i jest przez nią amortyzowana. Przychody i marża z kontraktu rozpoznawane są liniowo w okresie kontraktu;
- Umowy o dostawę systemu rowerów miejskich oraz ich operowanie. Własność infrastruktury jest przenoszona na miasto. Przychody i marża z dostawy rozpoznawane są w okresie dostawy.

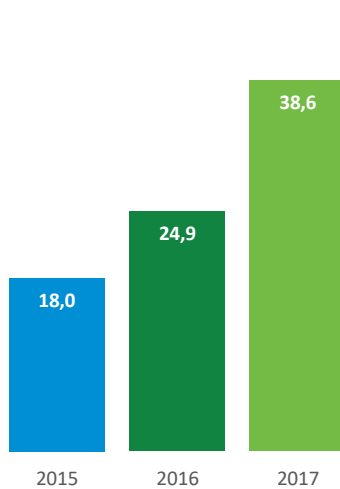
Z uwagi na powtarzalność przychodów z dostaw Spółka dokonuje korekt mających na celu równomierną alokację zarówno skumulowanych przychodów jak i marży ze zrealizowanych dostaw w poszczególnych latach kontraktu (tj. okresie pomiędzy następującymi po sobie dostawami). Prezentacja ta zapewnia pełną korelację pomiędzy dynamiką liczby rowerów a dynamiką wyników na realizowanych kontraktach.

W roku 2017 dynamika liczby rowerów, znormalizowanych skonsolidowanych przychodów oraz skonsolidowanej EBITDA kształtują się na zbliżonym poziomie.

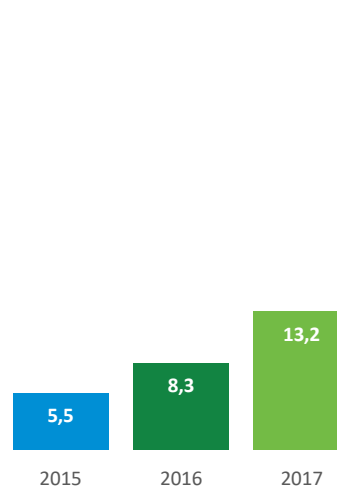
Wykres 13. Liczba rowerów
(w tys. szt.)



Wykres 14. Przychody znormalizowane (w mln zł)



Wykres 15. EBITDA znormalizowana (w mln zł)



8 PERSPEKTYWY ROZWOJU SPÓŁKI I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Strategią Zarządu Spółki jest umacnianie w kolejnych latach pozycji lidera na krajowym rynku systemów rowerów miejskich oraz dalsza poprawa wyników w efekcie pozyskiwania nowej sprzedaży ze źródeł prywatnych, rosnących efektów skali i poprawy efektywności.

W zakresie sprzedaży strategicznymi celami Spółki pozostają:

- pozyskiwanie kolejnych kontraktów na dostawę i obsługę miejskich systemów rowerowych,
- utrzymanie obecnego portfela odbiorców (odnawianie kończących się kontraktów),
- eksplorowanie nowych, perspektywicznych rynków (Skandynawia),
- rozbudowa systemów rowerów miejskich, których Spółka jest obecnie operatorem,
- dywersyfikowanie źródeł przychodów, rozwój produktów kierowanych do klientów komercyjnych (m.in. prywatne stacje rowerowe, reklamodawcy).

9 RYZYKA I ZAGROŻENIA PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI

Ryzyko braku kontynuacji umów w zakresie zarządzania miejskimi systemami rowerowymi

Spółka jest stroną umów o zarządzanie miejskimi systemami rowerowymi, w których okres współpracy jest zawsze określony. Kontynuacja współpracy z miastem po wygaśnięciu umowy wymaga wygrania publicznego przetargu. W przypadku nie wygrania takiego przetargu istnieje ryzyko obniżenia przychodów i rentowności. W celu ograniczenia ryzyka negatywnego wpływu zaprzestania współpracy z miastem na wyniki finansowe, Spółka systematycznie zwiększa liczbę miast, z którymi współpracuje dywersyfikując źródła przychodów i ograniczając efekt potencjalnego zaprzestania współpracy z jednym z miast oraz z roku na rok zwiększa strumień przychodów pochodzących nie od miast, a od użytkowników, reklamodawców i pozostałych partnerów prywatnych.

Ryzyko braku możliwości pozyskania finansowania na realizację kontraktów

Terminy płatności z umów na dostawę i operowanie przez Spółkę systemami rowerowymi nie są skorelowane z płatnościami Spółki na rzecz Nextbike GmbH z tytułu zakupu infrastruktury rowerowej. Realizacja nowego kontraktu łączy się z koniecznością dokonania przedpłaty w wysokości 50% wartości

zamawianego sprzętu na rzecz Nextbike GmbH na co najmniej 4 miesiące przed planowaną dostawą, co z kolei wymaga zapewnienia odpowiedniego finansowania zewnętrznego.

Niezapewnienie na czas wymaganych środków lub zapewnienie ich na niekorzystnych warunkach może mieć istotny negatywny wpływ na możliwość pozyskania bądź realizacji kontraktu oraz wyniki Spółki. W celu zmitigowania tego ryzyka Spółka na bieżąco monitoruje wskaźniki zadłużenia oraz dopasowuje strukturę finansowania poszczególnych projektów tak, aby dostarczyć wymagane przez instytucje finansowe zabezpieczenia i odpowiedni poziom kapitałów własnych.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walut

Spółka narażona jest na ryzyko zmiany kursów walut z uwagi na fakt, że większość nakładów inwestycyjnych ponoszonych w związku z realizacją kontraktów o dostawę i zarządzanie systemami rowerów miejskich realizowanych jest w walucie obcej. Istotna zmiana kursu waluty może mieć wpływ na koszt realizacji kontraktów i ich rentowność.

Ryzyko związane z procesem pozyskiwania kontraktów w drodze przetargów

Działalność Spółki charakteryzuje się tym, że znacząca część przychodów Spółki wynika z umów zawartych z polskimi miastami w rezultacie wygranych postępowań przetargowych. Umowy z samorządami zawierane są na czas określony i wymagają przeprowadzania kolejnych przetargów średnio co 3 - 4 lata.

Zgodnie z prawem zamówień publicznych postępowania przetargowe są organizowane w sposób możliwie konkurencyjny tak, aby zapewnić zamawiającemu możliwość uzyskania jak najlepszych warunków. Warunki przetargów mogą być ustalane w różny sposób, a uczestniczenie w przetargach wymaga spełnienia szeregu wymogów formalnych. Aby wygrać dane postępowanie przetargowe trzeba w tym postępowaniu złożyć najlepszą ofertę.

Spółka korzysta z technologii o danej specyfikacji technicznej i określonych ograniczeniach, posiada określone udokumentowane doświadczenie i zdolność finansową. Miasto może w postępowaniu przetargowym postawić takie wymagania, które będą dla Spółki nie do spełnienia lub będą ograniczały konkurencyjność potencjalnej oferty Spółki. Istnieje ryzyko, że Spółka nie zawsze będzie w stanie w danym postępowaniu przetargowym uczestniczyć lub złożyć w nim konkurencyjną ofertę i w rezultacie napotka utrudnienia związane z procesem pozyskiwania nowych kontraktów.

Ponadto proces przetargowy jest procesem długotrwałym. Spółka składając ofertę na realizację dostawy i obsługi systemów rowerowych może nie móc przewidzieć zmian pozycji kosztowych, w tym związanych z dostawą rowerów od Nextbike GmbH oraz koniecznością zapewnienia obsługi przez podwykonawców. Istotna negatywna zmiana parametrów biznesowych pomiędzy dniem

składania oferty w przetargu, a faktycznym momentem realizacji oferty, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju i wyniki Spółki.

Ryzyko związane z zawieraniem długoterminowych kontraktów

Umowy zawierane z samorządami na dostawę i obsługę systemów rowerowych mają charakter długoterminowy, a ich czas trwania wynosi średnio 3 - 4 lata. Popętnienie błędu, w tym polegającego na niedoszacowaniu kosztów w składanej ofercie, z uwagi na brak możliwości renegotjacji takiej umowy bez konieczności powtórzenia postępowania przetargowego, może wiązać się z wygenerowaniem na danym kontrakcie niższej marży niż planowano składając ofertę.

Ponadto w związku z możliwością zaistnienia istotnych zmian kosztów dostawców i podwykonawców, pierwotne szacunki rentowności kontraktów długoterminowych mogą odbiegać od rentowności, jaka zostanie faktycznie osiągnięta. Nie można mieć pewności, że w związku ze wzrostem kosztów będących poza kontrolą Spółki, w tym zdarzeń losowych, osiągnięte i przewidywane wyniki na realizowanych przez Spółkę kontraktach nie ulegną negatywnym zmianom, a tym samym nie będzie to miało negatywnego wpływu na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju i wyniki Spółki.

Ryzyko utraty znaczącego klienta

Największym pod względem liczby rowerów systemem obsługiwanym przez Grupę jest warszawski system rowerów miejskich.

Pomimo ponownego wygrania przetargu w 2017 r. i zawarcia przez Spółkę umowy na kolejne 4 lata istnieje ryzyko związane z rozwiązaniem obowiązującej umowy i/lub niewygraniem na drodze przetargu kolejnego kontraktu. Możliwe jest także pogorszenie warunków handlowych z tym kontrahentem

w ewentualnym kolejnym kontrakcie, w związku z możliwym wzrostem presji konkurencyjnej.

Ryzyko związane z nasileniem się konkurencji

Spółka jest liderem na polskim rynku systemów rowerowych. W raportowanym okresie Spółka posiadała ok. 80% udział w rynku, mierzony liczbą rowerów na koniec sezonu.

Rynek systemów rowerowych charakteryzuje się tym, że duża część umów zawieranych z samorządami wynika z wygranych przetargów.

Rynek systemów rowerowych jest konkurencyjny, przetargi są otwarte, a głównym kryterium decyzji jest najkorzystniejsza cena. Nie można wykluczyć, że istniejące na rynku podmioty lub nowy podmiot będą w stanie zaoferować bardziej konkurencyjne warunki niż Spółka, tym samym wygrywając kolejne przetargi oraz zwiększając presję konkurencyjną przy kolejnych postępowaniach.

Istnieje ryzyko, że w przypadku osłabienia posiadanych przewag względem konkurentów lub zaostrenia przez obecne na rynku podmioty walki konkurencyjnej o klientów, osiągnięte marże mogą podlegać presji, a pozycja rynkowa Spółki może zostać osłabiona.

Ponadto istnieje ryzyko zmiany modelu biznesowego obowiązującego obecnie. Istnieje ryzyko wejścia na polski rynek międzynarodowego gracza dostarczającego systemy rowerowe niewymagające stacji rowerowych i konieczności zawierania umów z samorządami, co mogłoby doprowadzić do zwiększenia presji konkurencyjnej i ograniczenie popytu na usługi Spółki.

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w branży i rozwojem nowych produktów

Fakt posiadania wyłączności rynkowej na terytorium Polski na technologię Nextbike stanowi jedną z kluczowych przewag

konkurencyjnych Spółki. Dostępne na rynku technologie systemów rowerów miejskich cały czas dynamicznie się rozwijają. Spółka wybrała sprawdzoną i jednocześnie optymalną kosztowo technologię, która pozwoliła jej na szybki rozwój na rynku polskim. Technologia ta jest stale rozwijana we współpracy z Nextbike GmbH. Dodatkowo Spółka w oparciu o rozwiązania Nextbike GmbH stale rozszerza i unowocześnia swoją ofertę produktową.

Istnieje ryzyko, że miasta mogłyby wprowadzić wymóg rozwiązań technologicznych posiadanych przez konkurencję a niedostępnych lub kosztownych dla Spółki. W rezultacie mogłoby to doprowadzić do pogorszenia pozycji konkurencyjnej Spółki w postępowaniach przetargowych a w efekcie do spadku udziałów rynkowych Spółki.

Ryzyko związane ze zmianą preferencji zakupowych przez samorządy

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest wdrażanie i zarządzanie systemami bezobsługowych wypożyczalni rowerów miejskich. Działalność ta realizowana jest na podstawie umów z samorządami. Rozwój działalności jest możliwy dzięki sprzyjającym trendom związanym m.in. z ekologią, zdrowym trybem życia, ograniczaniem ruchu spalinowego w centrach miast, rosnącymi problemami z korkami, smogiem i hałasem w miastach, rozwojem publicznego transportu intermodalnego. Wypracowany model współpracy z samorządami oparty jest na procedurze przetargowej, w ramach której samorząd wybiera dostawcę i operatora systemu rowerowego. Miasto pokrywa koszt wynajmu roweru za określony czas użytkowania (przeważnie 20 min). Po przekroczeniu tego czasu użytkownicy systemu korzystają z systemu odpłatnie.

Nie można wykluczyć ryzyka, że samorządy zmienią preferencje zakupowe lub ograniczą finansowanie inicjatyw proekologicznych, w tym

systemów rowerowych. Zmniejszenie zamówień ze strony samorządów wpłynęłoby na zmniejszenie dynamiki wzrostu liczby rowerów w krajowych systemach rowerowych, natomiast ograniczenie finansowania wypożyczenia rowerów (np. skrócenie czasu darmowego korzystania) mogłoby wpłynąć na ograniczenie zainteresowania końcowych użytkowników tym typem transportu publicznego.

Ponadto istnieje ryzyko, że samorzady będą dążyły do zmiany istniejącego i sprawdzonego modelu działalności operatorów systemów rowerowych, m.in. nie jest wykluczone, że zaczną samodzielnie rozwijać systemy rowerowe, co może doprowadzić do wzrostu konkurencyjności na rynku.

Ryzyko związane z wpływem koniunktury na przychody ze źródeł prywatnych

Około 30% przychodów w 2017 r. Spółka uzyskała dzięki współpracy z partnerami prywatnymi zainteresowanymi reklamowaniem się na rowerach Spółki, posiadaniem prywatnych stacji rowerowych, korzystaniem z infrastruktury posiadanej przez Spółkę lub dostępem do użytkowników systemów obsługiwanych przez Spółkę.

Istnieje ryzyko, że potencjalne pogorszenie koniunktury na rynku reklamowym, lub innych rynkach na których działają partnerzy Spółki, mogłoby w negatywny sposób wpłynąć na poziom przychodów lub marż osiągniętych przez Spółkę w tym segmencie.

Ponadto istnieje ryzyko utrudnienia komercjalizacji systemów rowerowych na rzecz partnerów prywatnych z uwagi między innymi na zmianę podejścia samorządów do możliwości udostępniania systemów rowerowych partnerom prywatnym Spółkę.

Ryzyko ewentualnych pozwów składanych przez użytkowników

Działalność Spółki polega m.in. na operowaniu publiczną siecią rowerów. Niepożądanym rezultatem takiej działalności mogą być szkody osobowe lub majątkowe poniesione m.in. przez użytkowników obsługiwanych przez Spółkę systemów rowerowych. Spółka nie może zagwarantować, że w przypadku wadliwego sprzętu lub innych zdarzeń losowych, wyżej wymienione szkody nie nastąpią. Ich wystąpienie może narazić Spółkę na procesy odszkodowawcze lub utratę znacznej wartości mienia. Szkody te mogą nie zostać pokryte przez ubezpieczenia posiadane przez Spółkę lub przez umowy z dostawcami Grupy. Wystąpienie szkód może także mieć negatywny wpływ na postrzeganie Spółki.

Ryzyko związane ze zjawiskiem kradzieży i dewastacji rowerów

Umowy na dostawę i obsługę systemów rowerowych zawierane przez Spółkę z samorządami określają między innymi minimalną liczbę rowerów w systemie. Spółka jest zobowiązana zapewnić ich dostępność w okresie obowiązywania umowy. Ponadto Spółka jest zobowiązana do zapewnienia we własnym zakresie i na własny koszt serwisu i naprawy wszystkich elementów wyposażenia systemu rowerowego.

W związku z powyższym, nasilenie się zjawisk kradzieży i dewastacji infrastruktury rowerowej Spółki wiązałoby się z koniecznością ponoszenia przez Spółkę dodatkowych kosztów związanych z koniecznością zapewnienia prawidłowego i zgodnego z umową działania systemu rowerowego, w szczególności związanego z zapewnieniem określonego poziomu dostępności rowerów.

Ryzyko związane z zapisami dotyczącymi kar umownych

Umowy zawierane przez Spółkę z miastami dotyczące operowania i dostawy systemów rowerów miejskich zawierają postanowienia wprowadzające kary umowne m. in. za

niedotrzymanie terminów uruchomienia, za niezapewnienie określonej dostępności rowerów w określonych stacjach, za brak uzgodnionej obsługi systemu i użytkowników.

Istnieje zatem ryzyko ponoszenia przez Spółkę kosztów kar umownych. Przypadki nie dotrzymania warunków umów mogą być także podstawą ich wypowiedzenia.

10 STOSOWANIE ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO W SPÓŁCE

Spółka przestrzega zasad ładu korporacyjnego zawartych w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect w brzmieniu określonym uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych nr 293/2010 z dnia 31 marca 2010 r., z zastrzeżeniem niżej opisanych odstępień od postanowień zbioru zasad ładu korporacyjnego. Zbiór zasad stosowanych przez Emitenta dostępny jest na stronie: <http://relacje.nextbike.pl/relacje/spółka/ład-korporacyjny/>

W roku 2017 Spółka stosowała zasady ładu korporacyjnego, o którym mowa powyżej z wyłączeniem:

- Pkt.1 dokumentu Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect: *Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.*

Spółka nie prowadzi zapisu i transmisji przebiegu obrad Walnego Zgromadzenia Nextbike Polska S.A. za pomocą środków audiowizualnych. Treść podejmowanych uchwał Spółka publikuje w formie raportów bieżących oraz zamieszcza odpowiednie informacje na stronie internetowej Spółki. tym samym zapewniając Akcjonariuszom dostęp do wszystkich istotnych informacji i spraw poruszanych na Walnym Zgromadzeniu.

- Pkt.5 dokumentu Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect: *Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.gpwinfostrefa.pl*

Spółka spełnia wyżej wskazany wymóg z wyłączeniem wykorzystywania sekcji relacji inwestorskich na stronie www.gpwinfostrefa.pl. W ocenie Spółki bieżąco aktualizowana sekcja relacji inwestorskich prowadzona w ramach korporacyjnej strony internetowej jest wystarczającym źródłem wiedzy dla Inwestorów.

- Pkt.16 dokumentu Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect: *Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta.*

W opinii Spółki publikowane raporty okresowe oraz informacje prezentowane na korporacyjnej stronie internetowej zapewniają Akcjonariuszom oraz Inwestorom dostęp do kompletnych i wystarczających informacji dających pełen obraz sytuacji Spółki.

Podpisy Członków Zarządu Spółki

DATA	IMIĘ I NAZWISKO	FUNKCJA	PODPIS
10.04.2018	Tomasz Wojtkiewicz	Prezes Zarządu	
10.04.2018	Dariusz Komorowski	Członek Zarządu	
10.04.2018	Małgorzata Dziecioł	Członek Zarządu	
10.04.2018	Rafał Federowicz	Członek Zarządu	

An isometric line-art illustration of a cityscape, rendered in a single blue color. The scene shows various buildings of different heights and styles, streets with cars, and a large circular structure on the right side. The overall style is clean and modern.

NEXTBIKE POLSKA S.A.

ul. Przasnyska 6B
01-756 Warszawa

tel.: +48 (22) 208 99 90
fax: +48 (22) 244 29 63

e-mail: biuro@nextbike.pl