



Qumak S.A.

PLAN NAPRAWCZY

ZAŁOŻENIA

Warszawa, listopad 2017r.

Niniejszy dokument, nazwany przez Zarząd Spółki Qumak S.A. **Planem Naprawczym**, stanowi streszczony opis bieżącej sytuacji Spółki, jej aktualnych problemów wraz z propozycjami ich rozwiązania, a także kierunek działalności Spółki na najbliższy okres.

Podstawowe informacje o Qumak S.A. i Grupie Kapitałowej

Qumak S.A., będąca jednostką dominującą Grupy Kapitałowej Qumak S.A. została utworzona Aktem Notarialnym z dnia 4 grudnia 1997 roku. Spółka ma swoją siedzibę w Warszawie, przy Al. Jerozolimskich 134, 02-305 Warszawa.

Spółka została wpisana w dniu 13 czerwca 2001 roku do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000019455. Spółce nadano numer statystyczny REGON 012877260 oraz numer NIP 5240107036.

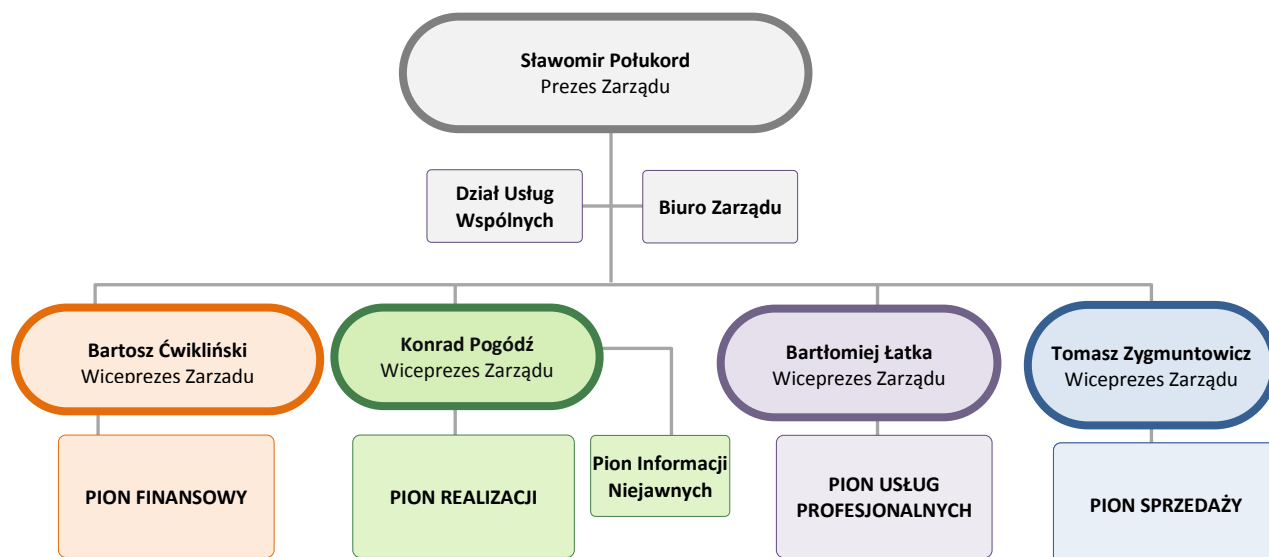
Spółka Akcyjna Qumak działa w branży informatycznej oraz budowlanej. Działalność Spółki skoncentrowana jest na usługach IT, budowie i utrzymaniu infrastruktury budowlanej oraz dostawach sprzętu i oprogramowania. Podstawowym przedmiotem działalności Spółki wg Polskiej Klasyfikacji Działalności jest sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana (PKD4690Z).

Oddziały Spółki:

Oddział w Krakowie przy ul. Gen. Zielińskiego 22

Filia w Gdańsku, przy Al. Grunwaldzkiej 472B

Aktualna struktura organizacyjna



Struktura Grupy kapitałowej

W skład Grupy Kapitałowej Qumak wchodzi:

- Qumak S.A. jako jednostka dominująca,
- Skylar Sp. z o.o. – podmiot zależny,
- Star ITS Sp. z o.o. – podmiot zależny,
- MAE Multimedia Art & Education Sp. z o.o. – podmiot zależny.

Spółki zależne	Kapitał zakładowy	Udział Qumak w kapitale zakładowym w %
Star ITS Sp. z o.o.	250.000,00 zł	100%
SKYLAR Sp. z o.o.	250.000,00 zł	100%
MAE Multimedia Art & Education Sp. z o.o.	1.000.000,00 zł	58%

Spółki zależne oferują usługi projektowo-inżynieryjne i utrzymaniowe odpowiednio: na rynku inteligentnych systemów transportowych, infrastruktury lotniczej oraz ekspozycji multimedialnych. Miało to w założeniu umożliwić Grupie Qumak zwiększenie penetracji rynku w wybranych segmentach oraz, dzięki oferowaniu wysoko wyspecjalizowanych usług, podnieść rentowność całej organizacji.

Struktura akcjonariatu Qumak S.A.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale zakładowym w %	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ w %
PTE Allianz Polska S.A.	5 985 246	14,82%	5 985 246	14,82%
Nationale-Nederlanden OFE	5.038.826	12,48%	5.038.826	12,48%
VALUE Fundusz Inwestycyjny Zamknięty z wydzielonym Subfunduszem 1	3.950.000	9,78%	3.950.000	9,78%
PKO BP Bankowy Otwarty Fundusz Emerytalny	2.486.022	6,16%	2.486.022	6,16%
Porozumienie Akcjonariuszy (Wojciech Wolny, IT Works S.A., EUVIC Services Sp. z o.o., EUVIC Invesments Sp. z o.o., Euvic Sp. z o.o. Iwona Kudra, Zbigniew Ciukaj, Wojciech Kosiński)	3.431.950	8,50%	3.431.950	8,50%
PKO Parasolowy – fundusz inwestycyjny otwarty	2.971.164	7,36%	2.971.164	7,36%

OFERTA SPÓŁKI I OTOCZENIE RYNKOWE

Spółka Akcyjna Qumak działa w branży informatycznej i budowlanej.

Spółka wykonuje kompleksowe usługi z zakresu informatyzacji przedsiębiorstw i instytucji, w których istotnymi elementami są bezpieczeństwo informatyczne, oprogramowanie i powiązane z nimi aplikacje, dostawy sprzętu komputerowego oraz outsourcing. Działalność spółki koncentruje się na rynku krajowym.

Obecnie oferowane rozwiązania można podzielić na następujące obszary:

- **IT Integration & Cyber Security**

- IT Integration, Security & Business Continuity
 - Maintenance & Administration
 - Dostawy sprzętu i licencji

- **Outsourcing**

- IT Staff & Professional Services
 - Service Desk
 - Field Support Services

- **Business Applications & Dedicated Solutions**

- Software Development
 - Simulation technologies

- **Infrastruktura Inteligentna**

- Multimedia Exhibitions
 - Airport Automation
 - Building Automation and Data Center
 - Smart City

OBECNA SYTUACJA SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ

Sytuacja spółki „QUMAK” S.A. (dalej: Spółka, Spółka dominująca) jak również całej Grupy Kapitałowej wymaga podjęcia natychmiastowych i zdecydowanych działań naprawczych. Do podstawowych przyczyn takiego stanu rzeczy należy zaliczyć:

- a) Niewłaściwe zarządzanie Spółką w latach minionych oraz zmaterializowanie się ryzyk biznesowych. Skutki szeregu niewłaściwych decyzji zarządczych podjętych w minionych latach nie były adekwatnie odzwierciedlane w księgach handlowych. Z tego powodu ujawniona przez obecny Zarząd, skumulowana strata na działalności po pierwszym półroczu 2017r. przekracza 75 mln zł, a zawiązywane rezerwy dotyczą przede wszystkim zdarzeń z lat poprzednich. Taka sytuacja

doprowadziła do istotnych utrudnień w pozyskiwaniu zewnętrznego finansowania koniecznego do funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Nieoczekiwane rezygnacje Członków Zarządu Spółki dominującej (06-07'2017) uniemożliwiły zachowanie ciągłości zarządzania, co dodatkowo negatywnie odbija się na finansach Spółki.

- b) Niewłaściwie kontrolowany wzrost kosztów działalności bieżącej, niedopasowanie skali działania Spółki do jej przychodów.
Na przykład zawieranie długoterminnych umów na wynajem powierzchni biurowych w standardach i cenach przekraczających potrzeby i możliwości Spółki, zawierania długoterminnych umów wynajmu łóż na stadionach piłkarskich, zakupy towarów handlowych bez umowy sprzedaży ich do klienta itp.
- c) Porażki w realizacji dużych i złożonych projektów.
Na przykład porażka w projekcie e-Dolnyśląsk oraz dotychczas niezamknięty spór z Zamawiającym w projekcie ISOK.
- d) Przejścia istotnych managerów wraz z całymi zespołami do konkurencji (m.in. z obszaru infrastruktury) i związanego z tym obniżenia możliwości sprzedażowych i realizacyjnych.
Na przykład w obszarze symulatorów odejście kluczowych pracowników miało związek podejrzeniem popełnienia przestępstwa kradzieży własności intelektualnej (doniesienie do prokuratury złożone przez Spółkę).
- e) Liczne odejścia pracowników z firmy i – wobec braku mechanizmów zabezpieczania wiedzy w organizacji - związana z tym utrata części kompetencji oraz brak zwrotu z inwestycji poniesionej w ich wyszkolenie.
- f) Dotykającego Spółkę, podobnie jak cały rynek IT w Polsce, załamania sprzedaży na rynku publicznym.

Pogorszenie wyniku Spółki to pochodna jednocześnie spadku sprzedaży (ok. 700 mln zł w 2015, ok. 450 mln zł w 2016, 146 mln zł w I półroczu 2017r.) oraz konieczności utworzenia rezerw serwisowych i projektowych, a także nadmiernego kosztu organizacji, która nie dostosowała kosztów strukturalnych do zmniejszającego się poziomu sprzedaży.

Wysokie straty netto w kolejnych latach obrotowych oraz za okres I półrocza 2017 r. powodowały sukcesywne obniżanie się kapitałów własnych. Dodatkowo w pierwszym półroczu 2017 zanotowano spadek sumy bilansowej o 57,6 mln zł wynikający ze spadku należności i zobowiązań oraz ujemne przepływy z działalności operacyjnej o wartości 23,6 mln PLN.

Obniżenie standingu finansowego Spółki spowodowało zmaterializowanie się ryzyka nieprzedłużenia aktywnego bankowego finansowania zewnętrznego.

DZIAŁANIA NAPRAWCZE

Zarząd - po objęciu w obecnym składzie zarządzania Spółką - podjął niezwłocznie działania identyfikujące ryzyka i zagrożenia celem zdiagnozowania stanu Spółki, a następnie zaplanował oraz sukcesywnie wdraża konieczne działania naprawcze zmierzające do poprawy standingu finansowego.

Należą do nich następujące czynności:

1. Analiza stanu spółki, finansów, sytuacji prawnej, kontraktów, dostawców, zatrudnienia
2. Ograniczanie kosztów funkcjonowania we wszystkich aspektach
3. Podwyższenie kapitału zakładowego spółki w wyniku emisji akcji serii L
4. Zwołanie NWZA, na którym podjęta będzie decyzja o emisji akcji serii M
5. Poszukiwania możliwości wznowienie finansowania zewnętrznego (faktoring i linie

- gwarancyjne)
6. Zmiana struktury organizacyjnej
 7. Utrzymanie funkcjonującego biznesu przy utrudnionym finansowaniu
 8. Opracowanie planu naprawczego

Zarząd podjął szereg działań naprawczych i optymalizujących koszty działalności. Między innymi:

1. Rozpoczęto optymalizację struktury zatrudnienia poprzez dostosowanie zatrudnienia do ilości i zakresu realizowanych projektów oraz wykorzystanie części zasobów w modelu outsourcingowym. Uproszczono strukturę organizacji, tak aby jasno adresować odpowiedzialność za efektywność poszczególnych obszarów. Efekty tych działań widoczne są choćby w spadku kosztów sprzedaży o 1,5 mln zł w I półroczu w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, jak również we wzroście poziomu produktywności (użytkowości) pracowników zarówno w obszarze sprzedaży jak i realizacji.
2. Rozpoczęto działania optymalizujące koszty ogólne i administracyjne w obszarze całej struktury. Plan docelowo zakłada w tym obszarze znaczną redukcję kosztów ogólnego zarządu, administracji i sprzedaży. Należy jednak zwrócić uwagę, że podjęte działania w pierwszej fazie podnoszą koszty (np. koszty wypowiedzeń, odprawy itp), ale ich efekt w wynikach Spółki powinien być już widoczny w drugim półroczu 2017r. i w kolejnych latach. Zarząd szacuje spodziewane efekty tych oszczędności na blisko 1 mln zł miesięcznie.
3. Przeprowadzono przegląd oferty spółki pod kątem rentowności operacyjnej oraz posiadanych w spółce kompetencji, w wyniku czego podjęto działania zmierzające do likwidacji linii biznesowych nie gwarantujących rentowności w krótkiej perspektywie oraz koncentracji na obszarach najbardziej przyszłościowych i zapewniających stabilny przychód i zysk.
4. Połączono wybrane jednostki organizacyjne w celu osiągnięcia efektu synergii.
5. Wprowadzono ścisły nadzór na poziomie Zarządu nad gospodarowaniem przepływami finansowymi, tak aby zarządzanie kapitałem obrotowym odbywało się w sposób skoordynowany i najbardziej efektywny.
6. Rozpoczęto rozmowy z firmami ubezpieczeniowymi dla odbudowy możliwości finansowania działalności spółki ze środków zewnętrznych.
7. Ograniczono częściowo koszt powierzchni biurowej, rezygnując z dwóch lokalizacji w Warszawie, przeniesienie do mniejszego biura w Gdańsku. Wypracowywany jest plan dalszej redukcji kosztów zajmowanych biur.
8. Rozłożono na raty zadłużenie u niektórych dostawców.
9. Przeprowadzono analizę stanu (finanse, kontrakty, możliwości realizacyjne) spółek zależnych Star ITS oraz Skylar, rozważane jest ich włączenie do Qumak S.A.
10. Obniżono poziom wynagrodzeń w Zarządzie Spółki, a także sprzedano bądź wystawiono do sprzedaży najdroższe samochody służbowe.

NAJWAŻNIEJSZE ZAŁOŻENIA DALSZEGO PLANU NAPRAWCZEGO

1. Kontynuowanie procesu transformacji Spółki.
2. Uzyskanie finansowania na realizację celów Spółki.
3. Zakończenie sporów sądowych.
4. Rozwijanie działalności operacyjnej w latach 2017 i następnych.
5. Cele długookresowe.

Ad. 1.

Kontynuowanie procesu transformacji Spółki.

Pomimo wielu już działań transformacyjnych podjętych dotychczas Zarząd Spółki uważa, że jest jeszcze dalsze pole do optymalizacji w następujących obszarach:

- uproszczenie struktury organizacyjnej i dalsze dopasowywanie zatrudnienia w obszarach realizacji i sprzedaży do bieżących potrzeb
- zmniejszenie kosztów ogólnego zarządu, w tym usług backoffice, kosztów wynajmu, kosztów floty samochodowej itp.

Przy obecnych poziomach bieżącej sprzedaży oraz uwzględniając istniejące zobowiązania serwisowe i realizacyjne oraz inne potrzeby, Zarząd planuje dalsze ograniczenie bieżących kosztów działalności o co najmniej 1 mln zł miesięcznie od stycznia 2018 r.

Przychody osiągnięte przez Spółkę w I półroczu 2017 roku wyniosły 146 mln PLN i były niemal o 17% niższe niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Negatywna dynamika przychodów Spółki, podobnie jak w przypadku pozostałych firm branży IT to – oprócz trudnej sytuacji w samej Spółce – głównie efekt utrzymującego się silnego zastoju na rynku publicznym, stanowiącym historycznie ok 30% w przychodach Spółki. Pomimo znacznych starań podjętych na rynku komercyjnym, nie udało się odwrócić negatywnych trendów zarówno w osiąganych przychodach jak i wynikach. W przypadku kontraktów infrastrukturalnych osiągany na prowadzonych kontraktach poziom sprzedaży przy wynegocjowanych marżach, wobec erozji marży w wyniku wzrostu cen towarów i usług podwykonawców nie gwarantował dodatniego wyniku na poziomie brutto.

Obecnie Spółka pozyskuje przychody z realizacji kontraktów w obszarach IT, Inteligentnej Infrastruktury oraz outsourcingu usług IT. Coraz większy udział w przychodach spółki stanowią przychody o charakterze powtarzalnym, zapewniające stały comiesięczny przychód zagwarantowany podpisanymi umowami z klientami (outsourcing usług IT – *professional services* oraz usługi serwisowe). W okresie I półrocza 2017 roku, 16% przychodów wygenerowano z tego obszaru działalności.

Bieżąca sytuacja finansowa Spółki jest przyczyną utrudnionej sprzedaży i realizacji projektów wymagających istotnego zaangażowania finansowego, w szczególności w obszarach:

- a) Projektów infrastrukturalnych
- b) Projektów IT, gdzie elementem oferty jest dostawa sprzętu i oprogramowania
- c) Usług profesjonalnych (z uwagi na nadwyrężone zaufanie klientów i kandydatów do pracy)

Do czasu przywrócenia możliwości realizacyjnych, Zarząd podjął decyzje o wstrzymaniu aktywnego oferowania produktów i usług w linii biznesowej Inteligentna Infrastruktura (a więc w obszarach Multimedia Exhibitions, Airport Automation, Building Automation & Data Center, Smart City), gdzie nowe projekty będą mogły być realizowane wyłącznie z partnerami zapewniającymi ich finansowanie.

Mimo braku dużych projektów na rynku, Spółka w ramach bieżącej działalności, pozyskuje nowe kontrakty. Dla przykładu w ostatnim okresie zawarła umowę ramową na świadczenie usług z obszaru outsourcingu dla największego w Polsce przedsiębiorstwa elektroenergetycznego (potencjalny przychód w okresie dwóch lat może wynieść do 20 mln PLN), podpisano trzyletni kontrakt na usługi zapewniające wsparcie sprzętowe dla Komendy Głównej Policji o wartości 4,8 mln PLN. W konsorcjum z dostawcą sprzętu, Spółka zawarła umowę ramową umożliwiającą konsorcjum (oraz pięciu innym podmiotom), składanie ofert na dostawy sprzętu dla jednostek administracji publicznej, gdzie budżet administracji na zakupy może sięgnąć 34,2 mln PLN netto w ciągu dwóch lat. Podpisano umowę na wykonanie monitoringu miejskiego w Mysłowicach o wartości 4,7 mln PLN oraz umowę na wykonanie systemu zarządzania ruchem w Lublinie (19 mln PLN).

W rozpatrywanym okresie w Spółce najsilniej kurczył się udział inteligentnej infrastruktury, podczas gdy działalność w zakresie outsourcingu rosła.

Ad 2.

Uzyskanie finansowania na realizację celów Spółki

Dotychczasowy, niewłaściwy sposób zarządzania Spółką doprowadził do sytuacji, w której przy malejących przychodach, przerośniętej strukturze organizacyjnej, zmniejszonym rynku (por. malejący rynek zamówień publicznych), problemach kadrowych Spółka nie dość, że ponosi koszty działalności bieżącej, to jeszcze spłaca zobowiązania powstałe za poprzedniego zarządu.

W celu poprawienia sytuacji w sierpniu 2017r. została przeprowadzona emisja akcji serii L, która spowodowała pozyskanie finansowania w wysokości 30 mln zł. Jednak zważywszy na sprzeczną z wcześniejszymi deklaracjami decyzję banku udzielającego Spółce finansowania obrotowego, pozyskane środki zostały przeznaczone na jednorazową restrukturyzację zadłużenia (przez co Spółka obecnie nie posiada znaczącego zadłużenia bankowego) konieczne stało się ponowne zawnioskowanie do akcjonariuszy o wniesienie do Spółki kapitału. W dniu 5.12.2017r. odbędzie się NWZA, na którym Spółka zwróci się do akcjonariuszy o zgodę na emisję do 30 mln akcji serii M.

Spółka jednocześnie nie posiada zdolności do pozyskania źródeł finansowania w formie np. kredytów bankowych, co umożliwiłoby finansowanie działalności bieżącej.

Bieżący stan finansów Spółki oznacza ryzyko utraty zdolności Spółki do obsługi bieżących zobowiązań. Powyższa sytuacja wyraźnie uzasadnia konieczność uzyskania przez Spółkę środków finansowych.

Ad 3.

Zakończenie sporów sądowych

Spółka identyfikuje szansę na przerodzenie się sporu sądowego w należności.

Obecnie Spółka jest stroną postępowania o zapłatę na podstawie art. 639 k.c. przez IMGW i KZGW na rzecz Spółki kwoty 29.591,7 tys. zł wraz z odsetkami ustawowymi, z tytułu wynagrodzenia za wykonanie Systemu ISOK.

Qumak zawarł z IMGW i KZGW w dniu 29 sierpnia 2013 r. Umowę, której przedmiotem było wdrożenie Systemu ISOK. Zakres wdrożenia obejmował sporządzenie dokumentacji projektowej,

dostarczenie sprzętu oraz wykonanie i wdrożenie Systemu ISOK. Prace w ramach Umowy zostały podzielone na 5 Etapów. Pozwani odebrali od Qumak Etapy od 1 do 4 Umowy. Odbiór Etapu 4 Umowy zakończył się 14 grudnia 2015 r. Qumak przystąpił do wykonywania Etapu 5 Umowy.

W dniu 28 czerwca 2016 r. Pozwani niespodziewanie doręczyli Qumak pismo zatytułowane "oświadczenie o odstąpieniu od Umowy". Podstawą złożenia oświadczenia wskazaną przez Pozwanych w jego treści była zwłoka Qumak w wykonywaniu Umowy.

Z uwagi na wcześniejsze odroczenie terminu wykonania Umowy do 30 września 2016 r. oraz gotowość do rozpoczęcia procedur odbiorowych Systemu ISOK, Qumak nie uznał przedmiotowego oświadczenia za skuteczne i wezwał Pozwanych do odbioru przedmiotu świadczenia, tj. wykonanego Systemu ISOK. Pozwani odmówili przystąpienia do procedur odbiorowych oraz podjęli nieudaną próbę udzielenia zamówienia z wolnej ręki na dokończenie wykonywania Umowy innemu podmiotowi.

Qumak wszczął procedurę złożenia do depozytu sądowego wykonanego Systemu ISOK.

W dniu 11 października 2016 r. Spółka złożyła w Sądzie Okręgowym w Warszawie pozew o zapłatę wynagrodzenia o którym mowa powyżej.

Aktualnie trwają negocjacje między stronami mające doprowadzić do ugodowego zakończenia sporu. W wyniku zakończenia sporu Spółka spodziewa się uzyskania wpływów pozwalających istotnie zredukować odpis na należność, utworzony w wysokości 23 mln zł i poprawić znacząco bilans gotówki.

Ad 4.

Rozwijanie działalności operacyjnej w latach 2017 i następnych

Spółka, mimo olbrzymich trudności w bieżącym funkcjonowaniu, dysponuje wciąż dużym potencjałem sprzedażowym, realizacyjnym oraz organizacyjnym pozwalającym z ostrożnym optymizmem planować jej dalszy rozwój. Dla przykładu: w okresie od 06-09'2017 podczas gdy ogólne zatrudnienie w Spółce spadło o 200 osób, w obszarze outsourcingowym (więc w miejscu, gdzie praca konsultantów sprzedawana jest w formule *time&material*) zatrudnienie wzrosło o 50 osób.

Planowane działania naprawcze

- I. Intensyfikacja sprzedaży w obszarze Usług Profesjonalnych poprzez:
 1. przemodelowanie struktury sprzedażowej
 2. zmianę systemu wynagradzania handlowców na premiujący szczególnie sprzedaż usług własnych
- II. Zwiększenie udziału sprzedaży na rynku komercyjnym (poza procedurą zamówień publicznych)
- III. Zwiększenie skuteczności ofertowania na rynku publicznym poprzez koncentrację na wybranych projektach odpowiadających referencjom i doświadczeniom spółki w szczególności:
 1. usługi Service Desk
 2. usługi Field Support
 3. projekty IT Security & Business Continuity
 4. projekty Maintenance & Administration
- IV. Z perspektywy krótkoterminowej utrzymanie bieżących kontraktów w pionie Usług Profesjonalnych oraz kontraktów sprzedażowych w części utrzymaniowej i serwisowej obszaru IT
- V. W przypadku większych kontraktów - wypracowanie modelu współpracy z partnerami

- strategicznymi, który pozwoli Spółce na uczestnictwo w przetargach na duże i długoterminowe projekty w roli członka konsorcjum i/lub podwykonawcy.
- VI. Wypracowanie i zaoferowanie na rynku Inteligentnej Infrastruktury Budowlanej w formule podwykonawcy usług opartych na posiadanych zasobach ludzkich oraz referencjach bez konieczności angażowania znacznych środków finansowych.
 - VII. Rezygnacja z nisko marżowej i kapitałochłonnej sprzedaży
 - VIII. Rezygnacja z podejmowania kontraktów o wysokim ryzyku i/lub nieefektywnych z punktu widzenia cashflow Spółki.
 - IX. Uporządkowanie struktury Grupy Kapitałowej.
 - X. Rozważane jest również wydzielenie części działalności Qumak S.A. do odrębnych spółek-córek, co może ułatwić zarządzanie operacyjne, zwiększyć atrakcyjność takich podmiotów jako potencjalnych dostawców produktów/usług i/lub partnerów biznesowych.

Pozyskanie środków finansowych pochodzących z emisji akcji serii M (do 30 mln akcji) ma na celu odzyskanie nieuzyskanego od banków finansowania przeznaczonego na:

- finansowanie realizacji obecnie prowadzonych projektów
- zapewnienie Spółce finansowania obrotowego koniecznego do pozyskiwania i realizacji projektów
- finansowanie działań naprawczych

Ad 5.

Cele długookresowe

Nadrzędnymi celami Zarządu Spółki są:

- odzyskanie wiarygodności i zaufania klientów, akcjonariuszy i rynku kapitałowego, partnerów biznesowych i pracowników
- maksymalizacja wartości Spółki
- odbudowa marki QUMAK poprzez dotrzymywanie zobowiązań z najwyższą starannością oraz dochowaniem obowiązujących norm i procedur
- powrót do pozycji jednego z liderów rynku IT w Polsce, istotny udział w cyfrowej transformacji gospodarki

PODSUMOWANIE

Pozyskane drogą emisji środki finansowe pozwolą Spółce na powrót do możliwości skutecznego ubiegania się i realizacji kontraktów na rynku IT. Dofinansowana Spółka będzie działać w dużej, jak na Polski rynek IT, skali oferując poszukiwane produkty i usługi.

Po ustabilizowaniu się sytuacji finansowej - bazując na kompetencjach pracowników Qumak - będzie możliwe opracowanie planu zwiększenia stopnia uczestniczenia Spółki w trwającej właśnie transformacji cyfrowej gospodarki, gdzie znajomość technologii chmur obliczeniowych, budowa rozwiązań *InternetOfThings*, problematyka *Internet Security* itp., bezdyskusyjnie pozwolą jej znaleźć się w czołówce polskich firm z tego obszaru.

Historia wielu dotychczasowych sukcesów Qumak połączona z determinacją obecnego Zarządu i Rady Nadzorczej do adekwatnego zreorganizowania działalności Spółki pozwalają na optymizm co do jej przyszłości, mimo trudnej sytuacji w chwili obecnej.

8 listopada 2017 r.

Zarząd Qumak S.A.



Sławomir Połukord



Bartosz Ćwikliński



Bartłomiej Łatka



Konrad Pogódź



Tomasz Zygmontowicz