



EMPLOCITY S.A.

# Sprawozdanie Zarządu

z działalności za rok 2021

Warszawa, 29 kwietnia 2022 roku

# Sprawozdanie Zarządu z działalności Emplocity S.A.

## 1. Podstawowe informacje o Spółce

FIRMA	Emplocity S.A.
FORMA PRAWNA	Spółka Akcyjna
KRAJ SIEDZIBY	Polska
SIEDZIBA I ADRES	00-695 Warszawa, ul.Nowogrodzka 51 III piętro
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ	czesc@emplocity.pl
ADRES STRONY INTERNETOWEJ	www.emplocity.pl
NUMER KRS	0000906954
NUMER REGON	146788578
NUMER NIP	5223007585
SĄD REJESTROWY	Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI	17 czerwca 2021 roku
KAPITAŁ ZAKŁADOWY	110 703,70 PLN

## 2. Zarząd

Skład Zarządu Spółki na Dzień Bilansowy był następujący:

Krzysztof Sobczak	Prezes Zarządu - od 17 czerwca 2021 roku
Arkadiusz Talun	Członek Zarządu - od 17 czerwca 2021 roku

W czasie Okresu Sprawozdawczego nie miały miejsca zmiany w składzie Zarządu. Do dnia 16 czerwca 2021 roku Spółka działała w formie prawnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (Emplocity sp. z o.o. KRS: 0000470252). W okresie od dnia 1 stycznia – 16 czerwca 2021 roku skład Zarządu w Emplocity sp. z o.o. był następujący:

Krzysztof Sobczak	Prezes Zarządu
Arkadiusz Talun	Członek Zarządu

## 3. Rada Nadzorcza

Skład Zarządu Spółki na Dzień Bilansowy był następujący:

Beata Turlejska - Zduńczyk	Członkini Rady Nadzorczej - od 17 czerwca 2021 roku
Mariusz Targowski	Członek Rady Nadzorczej - od 17 czerwca 2021 roku
Michał Żukowski	Członek Rady Nadzorczej - od 17 czerwca 2021 roku
Karol Hop	Członek Rady Nadzorczej - od 17 czerwca 2021 roku
Joanna Tlak	Członkini Rady Nadzorczej - od 17 czerwca 2021 roku

W czasie Okresu Sprawozdawczego nie miały miejsca zmiany w składzie Rady Nadzorczej. Do dnia 16 czerwca 2021 roku Spółka działała w formie prawnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (Emplocity sp. z o.o. KRS: 0000470252). W okresie od dnia 1 stycznia – 16 czerwca 2021 roku skład Rady Nadzorczej w Emplocity sp. z o.o. był następujący:

Beata Turlejska - Zduńczyk  
 Mariusz Targowski  
 Maciej Pelc

Członkini Rady Nadzorczej  
 Członek Rady Nadzorczej  
 Członek Rady Nadzorczej

#### 4. Kapitał zakładowy

Na dzień 31.12.2021 roku kapitał zakładowy Spółki wynosił 110 703,70 PLN i był opłacony w całości. Na kapitał zakładowy składało się 1 107 037 akcji o wartości nominalnej 0,10 PLN każda.

#### 5. Akcjonariat

Struktura akcjonariatu Spółki na Dzień Sprawozdania była następująca:

LP	AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI			UDZIAŁ W AKCJONARIACIE
		SERIA A	SERIA B	SUMA	
1	Krzysztof Sobczak	264 360	-	264 360	23,88%
2	Arkadiusz Talun	264 360	-	264 360	23,88%
3	Enprom HVC Sp. z o.o.	214 920	-	214 920	19,41%
4	Pozostali	314 360	49 037	363 397	32,83%
	<b>Suma</b>	<b>1 058 000</b>	<b>49 037</b>	<b>1 107 037</b>	<b>100,00%</b>

#### 6. Opis działalności

Emplocity S.A. zajmuje się zastosowaniem sztucznej inteligencji i automatyzacji w biznesie. Rozwiązania Spółki wykorzystują zaawansowane metody uczenia maszynowego oraz przetwarzania języka naturalnego, oferowane pod postacią wspierających działalność bieżącą botów, dostarczanych do klienta w formie subskrypcji.

Funkcjonowanie botów naśladować ma działanie osobistego asystenta, odpowiadającego na zadawane pytania, przygotowującego zestawienia i raporty, a także posiadającego możliwość wykonywania powtarzalnych czynności.

Rozwiązania Spółki mają na celu odciążenie pracowników swoich klientów od żmudnych i powtarzalnych czynności, co pozwala alokować ich potencjał do zadań mających większą wartość dla organizacji. Języki obsługiwane przez produkty Spółki to głównie polski i angielski. W przyszłości planowane jest rozszerzenie oferty o język niemiecki. Z technicznego punktu widzenia produkty Emplocity przybierają postać botów, które przekształcają zdania wprowadzane w języku naturalnym na zapytanie kierowane bezpośrednio do baz danych celem udzielenia natychmiastowej odpowiedzi (również w postaci przesłania pliku z danymi). Zapytania wprowadzane są z poziomu interfejsu użytkownika spiętego z popularnymi komunikatorami, takimi jak: Slack, Messenger czy MS Teams. W zakresie baz danych,

oferowane przez Spółkę boty pozwalają na połączenie z zasobami danego klienta. Spółka zarządzana jest przez doświadczonych managerów, współpracuje z wysokiej klasy naukowcami z obszaru AI/ML, posiada skuteczny i sprawny zespół programistów, co pozwala na tworzenie światowej klasy produktów, często wyprzedzających globalną konkurencję.

Emplocity stworzyła własną platformę z wykorzystaniem autorskich rozwiązań sztucznej inteligencji (AI) i uczenia maszynowego (ML) oraz uniwersalnego planera, co pozwala na dostarczanie rozwiązań domenowych dla konkretnych przypadków biznesowych. Rozwiązanie łączy funkcjonalność Wirtualnego Asystenta (który wchodzi w interakcję i udziela odpowiedzi w sposób naturalny, przypominający interakcję z drugim człowiekiem) z funkcjonalnościami platformy do automatyzacji procesów i wymiany wiedzy, która wykonuje określone działania w trybie 24/7, bez angażowania lub z minimalnym zaangażowaniem ludzkiego operatora.

Wśród kluczowych jej funkcjonalności można zidentyfikować:

- funkcjonalność Wirtualnego Asystenta (obecnie chatbota, w przyszłości również możliwości voicebota), który za pomocą algorytmów sztucznej inteligencji, uczenia maszynowego i NLP, wchodzi w interakcję z użytkownikiem i udziela odpowiedzi w sposób naturalny, przypominający interakcję z drugim człowiekiem,
- funkcjonalność platformy do automatyzacji procesów i wymiany wiedzy, która wykonuje określone działania w trybie 24/7, bez angażowania lub z minimalnym zaangażowaniem ludzkiego operatora,
- funkcjonalność bazy wiedzy umożliwiająca na automatyzowanie powtarzających się zapytań i przekierowywanie nowych, nieznanych pytań do odpowiednich osób, pozwalając im na rozwój bazy wiedzy i tworzenie workflowów.

Podstawą platformy Emplocity jest silnik konwersacyjny, który rozumie zdania dostarczane przez użytkownika i konwertuje je na kod zrozumiały dla maszyny i planera. Planner wykazuje się autonomicznym działaniem - potrafi planować zadania (predefiniowane i specyficzne, zdefiniowane przez użytkownika), podejmować decyzje i optymalizować swoje działania, prowadząc konwersację tak, aby zapewnić realizację celu. W oparciu o silnik konwersacyjny, przygotowano chatboty, które pozwalają odczytywać w sposób maszynowy preferencje użytkowników i prowadzi z nimi dyskusje w ramach interfejsu konwersacyjnego (chatbot). System wykorzystuje hierarchiczne sieci celów (ang. HTN - Hierarchical Task Networks) w wariacie hierarchicznych sieci celów (ang. HGN - Hierarchical Goal Network) i zapewnia skalowalne uczenie się algorytmu preferencji użytkownika.

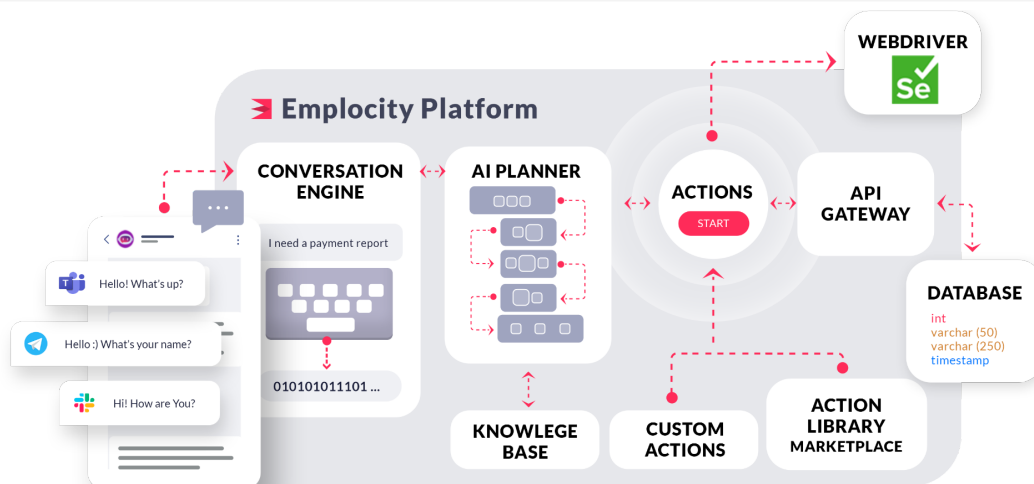
Emplocity koncentruje się na rozwoju technologii i wykorzystaniu jej w biznesie we współpracy z największymi polskimi i międzynarodowymi firmami. Stopniowo wprowadza i planuje wprowadzić produkty automatyzujące określone obszary biznesowe.

## 7. Projekty realizowane przez Spółkę

Spółka jest autorem inteligentnej platformy do automatyzacji. Platforma Emplocity zapewnia konfigurowalne "bloki konstrukcyjne", które umożliwiają tworzenia wirtualnych asystentów z wykorzystaniem algorytmów sztucznej inteligencji w konwencji interfejsu konwersacyjnego. Nasz interfejs konwersacyjny to portal, za pośrednictwem którego użytkownicy mogą zdobywać wiedzę i wykonywać zautomatyzowane działania (akcje). Platforma przekształca zdania wyrażone w języku naturalnym w akcje, które mogą być tak proste, jak udzielenie odpowiedzi na pytanie, ale i tak zaawansowane, że wymagają wielosystemowej integracji. To wszystko w oparciu o prosty i intuicyjny interfejs użytkownika, m.in. aplikacja webowa lub mobilna (iOS/Android) Ms Teams, FB, Messenger, Slack, WhatsApp, Mail, Telefon i wiele innych.

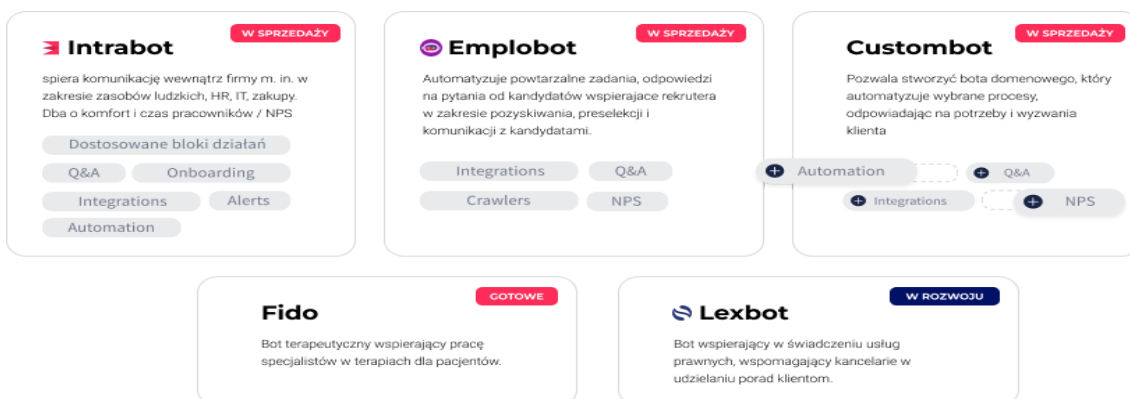
## JAK TO DZIAŁA?

Podstawą naszej platformy jest silnik konwersacyjny, który rozumie zdania dostarczane przez użytkownika i konwertuje je na kod zrozumiały dla maszyny i planera. Planner wykazuje się autonomicznym działaniem - potrafi planować zadania (predefiniowane i zdefiniowane przez użytkownika), podejmować decyzje i optymalizować swoje działania, prowadząc konwersację tak, aby zapewnić realizację celu.



Platforma wykorzystuje zaawansowane algorytmy NLP (ang. Natural Language Processing - przetwarzanie języka naturalnego) i najnowsze osiągnięcia techniki w zakresie inteligentnych planerów. Dzięki wykorzystaniu planer HGN (ang. Hierarchical Goal Planner - hierarchiczny planer oparty o cele), platforma pozwala na tworzenie elastycznych i ekspresyjnych rozwiązań, bez konieczności programowania. Platforma zintegrowana jest z systemem tworzenia i zarządzania Bazami Wiedzy, które pozwalają na automatyzację odpowiedzi generowanych przez stworzonych Wirtualnych Asystentów. Platforma w prosty, nie wymagający programowania, sposób integruje się z systemami zewnętrznymi, pozwalając na tworzenie bardzo zaawansowanych rozwiązań - wykraczających poza dziedziny zwykle kojarzone z prostymi botami online.

Wszystkie rozwiązania wykorzystujące Wirtualnych Asystentów stworzone są w oparciu o platformę Emplocity, która oferowana jest zarówno jako rozwiązanie zarządzane przez Spółkę (formuła SaaS), jak też może być zainstalowana na serwerach klienta (w formule on-remise - tak na serwerach dedykowanych jak i w chmurze).



INTERFEJS KONWERSACYJNY



WebApp

NativeApp



## **INTRABOT**

Bot stworzony do wspierania komunikacji wewnątrz firmy np. w zakresie np. Human Resources czy pomocy technicznej. Wśród kluczowych cech wyróżniających Intrabota, można wyróżnić:

### **DOSTĘPNOŚĆ I PROSTOTA**

Intrabot odpowiada na powtarzalne pytania pracowników i wykonuje określone działania 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu – wszystko dzieje się w prostym i intuicyjnym oknie czatu na telefonie lub komputerze, bez angażowania człowieka.

### **ROZBUDOWANA BAZA WIEDZY**

Swoją wiedzę o firmie, jej strukturze, ofercie i procedurach Intrabot czerpie z budowanej automatycznie Bazy Wiedzy. Wszystkimi informacjami w szybki i wygodny sposób podzieli się z pracownikami.

### **INTEGRACJE**

Dzięki integracji z systemami zewnętrznymi może działać w ramach wykorzystywanych w firmie kanałów komunikacyjnych, a także zaciągać dane z systemów kadrowo-płacowych, CRMów czy kalendarzy pracowników.

### **KOMUNIKACJA**

Poprzez Intrabota można przekazywać również najważniejsze informacje o firmie, zakomunikować zmiany i upewnić się, że każdy pracownik otrzymał je w tym samym czasie. Zgodnie z szacunkami Spółki, na podstawie rozmów i doświadczeń klientów Spółki, obserwuje się, iż około 80% pytań pracowników ma charakter powtarzalny. To daje olbrzymi obszar do zastosowania Intrabota, który realizuje dziennie ponad 170 zapytań (dane na podstawie obserwacji jednego z klientów Spółki). To oznacza bardzo dużą oszczędność czasu, nawet do 75 godzin miesięcznie. Co równie ważne, pracownicy nie czekają na odpowiedź, tylko otrzymują ją właściwie na bieżąco, przy bardzo wysokiej trafności udzielania odpowiedzi przez bota.

## **EMPLOBOT**

Bot stworzony do odpowiadania na pytania osób rekrutujących się do pracy i wspierający dział HR w wykonywaniu obowiązków dotyczących rekrutacji. Bot odpowiada na pytania kandydatów, zbiera od nich dane oraz wspomaga rekrutera w wstępnym wyborze kandydatów. Emplobot stanowi istotne wsparcie w obszarze rekrutacji. W 2020 r. Emplobot działający u klientów Spółki przeanalizował 30 000 profili kandydatów, z czego 13 500 osób dopasował do dalszej rekrutacji. Emplobot może prowadzić nawet aż do 300 równoczesnych rekrutacji w ramach jednej firmy. Średni czas trwania rozmowy z rekrutacyjnej z Emplobotem to 3,5 minuty.

## **CUSTOMBOT - BOT SKROJONY NA MIARĘ**

Bot szyty na miarę. Bot dostosowany do indywidualnych potrzeb klienta, tworzony na zamówienie. Bot korzysta z gotowych, predefiniowanych i przetrenowanych bloków konwersacji i akcji oraz autorskich technologii AI/ML wypracowanych przez Emplocity, co pozwala klientowi konfigurować własne rozwiązania. Zastosowań bota może być nieskończenie wiele w obszarach takich jak: HR, Sprzedaż, Zakupy, Administracja, Obsługa klienta, Rozrywka czy wiele innych.

Najważniejsze projekty, które obecnie spółka realizuje to:

### LEXBOT

Bot przygotowywany jako bieżące wsparcie kancelarii usług prawnych, wspomagający w przygotowywaniu zautomatyzowanych porad klientom. Bot jest rozwijany we współpracy z kancelarią LexSecure. Bot będzie działał hybrydowo – na część pytań odpowie sam a w trudniejszych kwestiach dokona kategoryzacji i przyporządkuje dane zagadnienie do prawnika. Spółka zakłada gotowość Lexbota jeszcze w Q3 2022 r. Projekt realizowany jest we współpracy z liderem rynku pakietowej sprzedaży wsparcia prawnego online

### FIDO

Bot terapeutyczny wspierający pracę specjalistów w terapiach dla pacjentów. Bot jest tworzony we współpracy z Laboratorium Neuronauki Emocji i Centrum Transferu Wiedzy, SWPS Uniwersytetu Humanistycznospołecznego. ChatBot terapeutyczny będzie wspierał proces terapii lub dostarczał podstawowego wsparcia osobom nie korzystającym z terapii. Rozwiązanie adresowane jest do młodych osób, które zauważyły u siebie niechęć do działania, obniżenie nastroju lub zwiększony niepokój. Przed wdrożeniem jego skuteczność i funkcjonowanie zostaną przetestowane w badaniach naukowych. Spółka zakłada gotowość Fido w Q2 2022 r.

### WIRTUALNY ASYSTENT

wspomagający doradztwo zawodowe i wspomagający użytkowników w planowaniu uczenia się przez całe życie za pomocą rozwiązań sztucznej inteligencji.

Zaawansowane narzędzie wykorzystujące m.in najnowsze osiągnięcia w obszarach sztucznej inteligencji (m.in sieci BERT). Asystent zaimplementowany będzie w serwisie Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji (dalej: ZRK). Chatbot będzie pełnił rolę: 1) przewodnika po ZRK, 2) przewodnika po ZSK oraz 3) asystenta podstawowego doradztwa zawodowego ograniczonego dziedzinowo do zakresu ZRK. Poszczególne role omówione są w dalszej części dokumentu. Projekt realizowany jest we współpracy z Instytutem Badań Edukacyjny

## 8. Historia Spółki

DATA	ZDARZENIE
<b>Lipiec 2013</b>	Zawiązanie Spółki pod firmą Emplocity Sp. z o.o.
<b>Kwiecień 2014</b> (do 2016 roku)	Pozyskiwanie i realizacja projektu POIG 8.1. Stworzenie innowacyjnej platformy do przeprowadzania efektywnego procesu odwróconej rekrutacji, będącego podwaliną obecnego systemu/algorytmu rekomendacyjnego. Wartość projektu 571 200, 00 PLN
<b>Styczeń 2017</b>	Rozpoczęcie prac w pełnym wymiarze czasu nad chatbotem.
<b>Kwiecień 2017</b>	Pozyskanie finansowanie w ramach rundy pre-seed na kwotę 1 mln PLN. Runda od inwestora prywatnego - Enprom HVC Sp. z o.o.
<b>Styczeń 2018</b>	Pozyskanie finansowanie w ramach rundy finansowania na kwotę 2,5 mln PLN. Runda finansowania z funduszu Leonarto Alfa VC.
<b>Kwiecień 2018</b>	Uruchomienie Emplobota - pierwszy klient korporacyjny.
<b>Czerwiec 2018</b>	Pozyskanie grantu badawczo-rozwojowego w kwocie 3,95 mln PLN w ramach Szybkiej Ścieżki I NCBiR (Projekt I POIR.01.01.01-00-1135/17-00). Całkowita wartość projektu wynosi 5,17 mln PLN.

<b>Wrzesień 2018</b>	Pozyskanie finansowania w ramach programu Horizon 2020 SME Instrument Phase I. Emplocity przyznano dofinansowanie w kwocie 50.000,00 EUR (całkowity budżet: 71/429,00 EUR, identyfikator umowy o grant: 827697), jako jednej z trzech firm w Polsce
<b>Q2 2019</b>	Pozyskanie grantu badawczo-rozwojowego w kwocie 4,26 mln PLN w ramach Szybkiej Ścieżki II NCBiR (Projekt II POIR.01.01.01-00-0912/18-00). Całkowita wartość projektu wynosi 5,72 mln PLN.
<b>Q3 2019</b>	Emplocity SA otrzymało nagrodę dla najlepszego produktu AI/ML w 2019 roku w Europie Środkowo-Wschodniej - CESAwards
<b>Grudzień 2019</b>	Wprowadzenie nowego produktu na rynek - Intrabot
<b>Marzec 2020</b>	Uruchomienie samoobsługowego Emplobota w SaaS dla MŚP
<b>Kwiecień 2020</b>	Przekroczenie poziomu 20.000 EUR miesięcznych powtarzalnych przychodów ze sprzedaży (ang. MRR, Monthly Recurring Revenue)
<b>Q4 2020</b>	Pozyskanie grantu badawczo-rozwojowego w kwocie 4,08 mln PLN w ramach Szybkiej Ścieżki III NCBiR (Projekt III POIR.01.01.01-00-1189/19-00). Całkowita wartość projektu wynosi 5,37 mln PLN.

## 9. Struktura organizacyjna i zatrudnienie



### Product Development, Data Science

Zespoły kierowane przez CTO Arkadiusza Taluna. Składają się z developerów, designerów oraz konsultantów naukowych.

### Sales & Business Development

Zespół biznesowy odpowiedzialny za sprzedaż produktów i usług, partnerstwa Emplocity, relacje inwestorskie, strategię rynkową.

### Finanse i Administracja

Zespół odpowiedzialny za finanse Spółki, kwestie formalno-prawne oraz funkcjonowanie biura.

## 10. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Rok 2021 był znaczącym w rozwoju Spółki nie tylko ze względu na przekształcenie w spółkę akcyjną ale przede wszystkim z racji wzmożonego wzrostu przychodów ze sprzedaży do kwoty 2 516 tys. PLN (wzrost o prawie 102% względem roku poprzedniego) oraz uzyskania dodatniego EBITDA.

Wszelkie działania Zarządu zmierzające do osiągnięcia powyższych wyników były oparte na wcześniej przyjętych założeniach oraz ujęte w budżecie. Spółka starała się przede wszystkim pozyskiwać klientów oraz dążyła do tego, by nazwa firmy i jej usługi były rozpoznawane w branży, w której Spółka obecnie działa.



Tempo wzrostu kosztów operacyjnych w 2021 roku względem 2020 było dużo niższe niż przychodów i wyniosło około 25%. Głównymi elementami kosztów Spółki były wynagrodzenia wraz ze świadczeniami na rzecz pracowników, wynoszące 2 384 tys. PLN (44,84% kosztów operacyjnych), usługi obce, wynoszące 2 278 tys. PLN (42,84% kosztów operacyjnych) oraz amortyzacja, powiązana przede wszystkim z wartościami niematerialnymi i prawnymi wytworzonymi przez Spółkę, wynosząca 542 tys. PLN (10,20% kosztów operacyjnych).

	2021	2020	RÓŻNICA R/R	ZMIANA R/R
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>2 516 003</b>	1 246 299	1 269 704	<b>101,88%</b>
Koszty operacyjne, w tym	5 317 721	4 266 732	1 050 990	24,63%
Amortyzacja	542 154	307 540	234 614	76,29%
Usługi obce	2 278 100	1 380 531	897 570	65,02%
Wynagrodzenia wraz ze świadczeniami na rzecz pracowników	2 384 476	2 466 642	- 82 166	3,33%
Pozostałe przychody operacyjne	2 613 520	2 372 583	240 937	10,16%
Pozostałe koszty operacyjne	106 989	13 172	93 817	712,26%
EBIT	-295 187	-661 021	365 834	55,34%
<b>EBITDA</b>	<b>246 967</b>	- 353 481	600 448	<b>169,87%</b>
Wynik netto	- 399 994	- 717 745	317 751	44,27%
<b>WNiP</b>	<b>2 011 641</b>	1 273 489	738 152	<b>57,96%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>623 172</b>	- 1 595 565	2 218 737	<b>139,06%</b>
<b>Suma Bilansowa</b>	<b>3 745 297</b>	2 485 148	1 260 149	<b>50,71%</b>

Spółka zakończyła 2021 stratą netto w wysokości 400 tys. PLN (rok wcześniej był to wynik -718 tys. PLN) jednakże osiągnięty **EBITDA był dodatni i wyniósł 247 tys.** PLN. Względem roku poprzedniego wzrósł o ponad 600 tys. PLN z poziomu -353 tys. PLN.

Na koniec 2021 roku odnotowano wzrost poziomu wartości niematerialnych i prawnych o ponad 738 tys. PLN (wzrost o 58% względem 2020 roku), wynikający z zakończonych sukcesem i spełniających warunki Ustawy o Rachunkowości prac rozwojowych w ramach projektu Szybka Ścieżka 2.

Kapitał własny Spółki na dzień 31 grudnia 2021 r. wyniósł 623 tys. PLN, w porównaniu do roku poprzedniego wzrost kapitału własnego Spółki spowodowany był przede wszystkim zrealizowaniem emisji akcji serii B o wartości 1 483 tys. PLN.

Suma bilansowa na koniec 2021 roku ukształtowała się na poziomie 3 745 tys. PLN (zanotowała wzrost o 51% względem poziomu z roku 2020).

Prognozy Spółki na 2022 rok zakładają dalszy wzrost przychodów ze sprzedaży przy utrzymaniu dodatniego poziomu EBITDA.

## 11. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki, które wystąpiły w 2021 roku, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

### 10.1. Zdarzenia w Okresie Sprawozdawczym

DATA	ZDARZENIE
<b>Kwiecień 2021</b>	podpisanie umowy z SWPS na zaprojektowanie i realizację bota terapeutycznego wspierającego młodzież i dorosłych
<b>Czerwiec 2021</b>	przekształcenie spółki w akcyjną
<b>Sierpień 2021</b>	rozpoczęcie partnerstwa z Microsoft w ramach IP Co- sell emisja akcji serii B
<b>Wrzesień 2021</b>	zakończenie prac nad projektem Szybka Ścieżka 2
<b>Październik 2021</b>	umowa z Credit Agricole na wdrożenie bota automatyzującego
<b>Listopad 2021</b>	podpisanie umowy z Agencją Wywiadu
<b>Grudzień 2021</b>	przyjęcie do programu akceleracji startupów NVIDIA Inception wygrana przetargu Instytutu Badań Edukacyjnych

### 10.2. Zdarzenia po Dniu Bilansowym

Nie wystąpiły inne istotne zdarzenia po zakończeniu okresu obrotowego, które miały istotny wpływ na działalność jednostki.

## 12. Przewidywania dotyczące rozwoju Spółki

Od strony technologicznej Spółka zamierza w dalszym ciągu rozwijać platformę następujących głównych obszarach:

- **wielojęzykowość** - obecnie platforma wspiera język polski i angielski. Planujemy w niedalekiej przyszłości rozwinąć proponowane opcje o język ukraiński i niemiecki. Kolejne języki dodawane będą w ramach prowadzonych wdrożeń.
- **obsługa rozmów głosowych i integracja z centralami telekomunikacyjnymi** - umożliwi to tworzenie w prosty sposób w edytorze graficznym Platformy inteligentnych VoiceBot'ów.
- **integracje**
- **integracja z integracja z usługami Google** - udostępnienie platformy jako serwisu w Google Compute Engine.
- **rozwój systemu rekomendacyjnego** - automatyczne tworzenie np. botów, pozwalających na podpowiadanie produktów lub podpowiadających dokumenty dot. danej rozmowy (obecnie takie implementacje są tworzone "pod klienta").

Ważnym czynnikiem wpływającym na wyniki Spółki będzie z pewnością koniunktura rynkowa oraz popyt na oferowane przez Spółkę produkty. Spółka zamierza wzmocnić pozycję rynkową w ramach oferowanych produktów, koncentrując się na dotarciu z ofertą do jak najszerszego grona odbiorców.

Pod koniec drugiego kwartału 2022 Spółka planuje zadebiutować na rynku NewConnect, będzie to kolejnym krokiem dla spółki na drodze do globalnego sukcesu.

### 13. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Od samego początku istnienia Spółka prowadzi intensywne prace w zakresie B+R, szukając swoich przewag konkurencyjnych w innowacyjnej technologii oraz rozwijając zespół pracowników posiadających unikalne umiejętności prowadzenia badań i wdrażania ich wyników w postaci działających rozwiązań biznesowych. Pozwala to Emplocity wykorzystywać najnowocześniejsze odkrycia w obszarze Uczenia Maszynowego (ang. ML - Machine Learning) i Sztucznej Inteligencji (ang. AI - Artificial Intelligence) do tworzenia efektywnych i sprawnie działających systemów - co jest unikalną umiejętnością na rynku. Spółka stworzyła wiele innowacyjnych rozwiązań technologicznych, z których na szczególne wyróżnienie zasługują:

- stworzenie innowacyjnej platformy rekrutacyjnej wykorzystujące algorytmy sztucznej inteligencji i algorytmy grafowe do rekomendowania kandydatów do ofert pracy i ofert pracy kandydatom. Technologia to pozwoliła na zaoferowanie rynkowe produktów wspierających rekrutację oraz była wykorzystywana jako element innych elementów oferty produktowej firmy,
- stworzenie inteligentnego chatbota rekrutacyjnego, który pozwala na automatyczne pobieranie i analizę ogłoszeń rekrutacyjnych z sieci internet, pozyskiwanie kandydatów i proponowanie im najlepszych ofert pracy. Emplobot pozwala także na automatyzację procesu rekrutacji w firmach w ramach usługi SaaS świadczonej przez Spółkę,
- stworzenie innowacyjnego algorytmu, pozwalającego na automatyczne tworzenie, publikowanie i analizę efektywności reklam online. Algorytm sztucznej inteligencji, wykorzystujący sieci przeciwstawne pozwalał na automatyczne generowanie obrazu reklamy (osoba + tekst), zaawansowane modele wykorzystujące uczenie maszynowe potrafiły automatycznie tworzyć treści i parametry reklamy na podstawie ogłoszenia rekrutacyjnego, zaś algorytm optymalizujący publikował i poprawiał efektywność publikowanych reklam. Celem była automatyzacja usług świadczonych klientom Spółki w zakresie marketingu rekrutacyjnego online
- stworzenie unikalnego algorytmu, wykorzystującego głębokie sieci neuronowe do automatycznej odpowiedzi na pytania użytkowników za pomocą stworzonej Bazy Wiedzy,
- stworzenie narzędzia do annotacji danych dla sieci typu transformer oraz systemów klasy Q&A. Wg najlepszej wiedzy Spółki, nie istnieje obecnie rozwiązanie o zbliżonych możliwościach - tak o otwartym kodzie jak i dostępne komercyjnie,
- stworzenie mechanizmów automatycznej ekstrakcji danych nieustrukturyzowanych na potrzeby automatycznego i semi-automatycznego budowania Baz Wiedzy i rekomendacji odpowiedzi,
- stworzenie platformy wykorzystującej innowacyjny planner HGN (Hierarchical Goal Planner), wykorzystujący Akcje i Cele do tworzenia logiki wirtualnych agentów - platforma wykorzystuje najnowsze osiągnięcia nauki w zakresie tworzenia inteligentnych plannerów.

Wszystkie nowe rozwiązania technologiczne, wyniki prac B+R są sukcesywnie wdrażane do Platformy Emplocity, tworząc z niej jeszcze bardziej elastyczne i uniwersalne rozwiązanie.

## 14. Informacje dotyczące nabycia akcji własnych

Nie dotyczy. Nabycie udziałów (akcji) własnych nie wystąpiło w Okresie Sprawozdawczym.

## 15. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach).

Spółka posiada oddział w Olsztynie przy ul. Trylińskiego 16.

## 16. Informacje o instrumentach finansowych

nie dotyczy

## 17. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Spółka jest na nie narażona

Poniżej przedstawione zostały wybrane czynniki mogące mieć wpływ na rozwój działalności Spółki w przyszłości. Zarząd na bieżąco monitoruje i analizuje wpływ tych czynników na bieżącą i przyszłą działalność Spółki.

### Ryzyko uzależnienia modelu biznesowego od dostępu do API

Model biznesowy Spółki opiera się na dostarczaniu przedsiębiorstwom oprogramowania bazującego na wykorzystaniu sztucznej inteligencji i technik uczenia maszynowego. Rdzeniem oferowanego rozwiązania jest autorski silnik konwersacyjny, pozwalający na przetwarzanie słownych komunikatów tekstowych wprowadzanych w ramach powszechnie stosowanych aplikacji (MS Teams, Slack, Facebook) na zakodowane zapytania kierowane do baz danych (MySQL, SAP, Office 365). Klienci Emplocity uzyskują oprogramowanie pozwalające na zautomatyzowaną komunikację z pracownikami w postaci tzw. Wirtualnego Asystenta. Przyjęty model powoduje uzależnienie firmy od udostępnienia interfejsu aplikacji - API (ang.: application programming interface), celem zintegrowania rozwiązań Emplocity z aplikacjami źródłowymi (komunikatorami, bazami danych). Istnieje ryzyko zamknięcia lub ograniczenia dostępu do API przez dostawców narzędzi, z którymi Emplocity jest zintegrowany m.in. Facebook, Slack, Google czy LinkedIn. Wystąpienie takiej sytuacji może istotnie zredukować funkcjonalność oferowanych rozwiązań, w przypadkach skrajnych uniemożliwić świadczenie usług. W ocenie Spółki wskazane ryzyko ma charakter znikomy, większość dostawców oferuje otwarte API dla swoich aplikacji ze względu na korzyść związaną z poszerzeniem grup odbiorców. Mając na uwadze charakter rozwiązań oferowanych przez Emplocity, stanowią one istotne wzbogacenie podstawowej aplikacji, w związku z czym Spółka nie widzi ryzyka zablokowania własnych wtyczek.

### Ryzyko związane z wczesną fazą rozwoju i brakiem osiągnięcia regularnych przychodów ze sprzedaży

Segment dostawców rozwiązań automatyzujących procesy, na którym Spółka działa, pozostaje na bardzo wczesnym etapie rozwoju. Powoduje to konieczność ponoszenia wysokich nakładów na badania i rozwój nowych produktów, które mają odpowiadać oczekiwaniom odbiorców, produkty te wymagają ciągłych dostosowań. W efekcie, segment ten generuje stosunkowo niskie przychody względem kosztów związanych z rozwojem oferowanych narzędzi. Brak rentowności prowadzonej działalności może z kolei powodować ryzyko uzależnienia od zewnętrznych źródeł finansowania.

### **Ryzyko trudności i opóźnień w przygotowaniu nowych produktów**

Spółka posiada w swojej ofercie cztery gotowe do sprzedaży roboty – Intrabota, Emplobota, Custombota oraz Fido. W ramach rozszerzenia rozwiązań, przygotowujemy jest kolejny robot - LexBot – bot wspierający świadczenie usług prawnych skierowany do kancelarii celem udzielania porad klientom. Z uwagi na skomplikowany charakter aplikacji, niewykluczone, że zakładany koszt rozwoju aplikacji będzie wyższy od pierwotnie zakładanego. Rozwiązanie ma zostać wprowadzone na rynek jeszcze w roku 2022. Uruchomienie LexBota planowane w trzecim kwartale 2022r. Ewentualne opóźnienia w pracach nad nimi prowadzić mogą do wygenerowania niższych niż planowane przychodów ze sprzedaży.

### **Ryzyko związane z komercjalizacją produktów Spółki**

W roku 2021 Spółka wygenerowała 5072 tys. PLN przychodów z czego 2516 tys. PLN przychodów ze sprzedaży ze sprzedaży produktów i usług, a pozostałą część (ok. 2556 tys. PLN) stanowiły granty z tytułu realizacji kolejnych kamieni milowych prowadzonych projektów. Biorąc pod uwagę, że w całym roku 2021 oferowane były dwa rozwiązania: Emplobota oraz Intrabota, zachodzi ryzyko, że Spółka może mieć problemy z osiągnięciem pełnego potencjału sprzedażowego w ramach utrzymywanej platformy. Obecne rozwiązania oferowane przez Spółkę nie pozwalają na generowanie przychodów i wpływów wystarczających do pokrycia bieżących kosztów i nakładów na realizację prac badawczo-rozwojowych. Istnieje ryzyko, że w przypadku nieosiągnięcia odpowiedniej skali przychodów ze sprzedaży Spółka może być zmuszona do poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania.

### **Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym**

Spółka posiada szeroką konkurencję w zakresie rozwiązań automatyzujących procesy w przedsiębiorstwach. W ocenie Zarządu najbliższe względem profilu prowadzonej działalności są UI Path, Friends, Automation Anywhere, Glant, BluePrism, Avaamo oraz Inteliwise. Większość podmiotów z branży działa na rynku dłużej oraz dysponuje większym potencjałem sprzedażowym i promocyjnym niż Spółka. Tak wymagająca konkurencja wymusza pracę nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów. Może się to wiązać ze zwiększonymi nakładami na działania marketingowe i public relations, a także z szukaniem nowych obszarów oraz klientów docelowych. Silna konkurencja sprawia również, że wszelkie awarie i trudności w działaniu mogą sprawiać, że klienci Spółki będą je porzucać na rzecz konkurencji. Zdaniem Zarządu oferowane przez Emplocity rozwiązania charakteryzuje szereg cech wyróżniających, zwłaszcza w zakresie własnego silnika rekomendacyjnego oraz funkcji osobistego asystenta. Ponadto, produkty Spółki są dostosowane do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw, podczas gdy konkurencja skupia się przede wszystkim na ofercie do dużych podmiotów.

### **Ryzyko związane z pozyskiwaniem klientów**

Spółka znajduje się w fazie wprowadzania na rynek swoich rozwiązań, ich rozpoznawalność pozostaje ograniczona, a kanały dystrybucji dopiero są budowane. Jednym z głównych założeń prognoz jest stopniowe zwiększanie wolumenów sprzedaży w związku z czym, dla dalszego rozwoju oraz poprawy wyników finansowych, konieczne jest skuteczne pozyskiwanie klientów. Emplocity stosuje w tym zakresie zróżnicowane metody pozyskiwania klienta, korzystając przede wszystkim z dwóch źródeł: pośrednictwa przedstawicieli handlowych oraz zautomatyzowanych działań marketingowych. W drugim przypadku kontakt z potencjalnym klientem nawiązywany jest w sposób zautomatyzowany, poprzez przekazanie wiedzy o produkcie i oferowanych przez niego usprawnieniach. Skuteczność pozyskania klientów jest uzależniona od wielu czynników, np. ponoszonych nakładów na działania marketingowe, zrozumiałości przekazu komunikacji, oferty konkurentów, otoczenia prawnego, poziomu

wyedukowania klienta. Zarząd Spółki na bieżąco kontroluje otoczenie bliskie i dalsze Spółki w celu odpowiedniego dopasowania prowadzonych działań do bieżącej sytuacji i zapotrzebowania. Istnieje ryzyko, iż działania prowadzone w celu pozyskania klienta nie zostaną dopasowane do sytuacji rynkowej. Opisanie wyżej okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną Spółki, jej sytuację majątkową, wyniki finansowe czy strategię rozwoju.

### **Ryzyko wzrostu kosztu wynagrodzeń**

Znaczącą część kosztów operacyjnych Spółki stanowią wynagrodzenia wraz z powiązаныmi z nimi świadczeniami na rzecz pracowników (44,84% w 2021 roku) a także usługi obce (42,84% w 2021 roku). Łączna wartość wynagrodzeń i usług obcych przekroczyła 2021 roku kwotę 4 662 tys. PLN. Dynamika wynagrodzeń w branży IT ekspozuje Spółkę na ryzyko wzrostu wymienionych wyżej kosztów. Z jednej strony ryzyko to wynika z możliwych zmian w przepisach prawnych, z drugiej - aby zachować możliwość szybkiego i sprawnego pozyskania nowych pracowników Spółka powinna oferować konkurencyjny poziom wynagrodzeń. Dodatkowymi czynnikami, zwiększającymi presję na wzrost wynagrodzeń są: coraz większa liczba miejsc pracy w Polsce oferowana przez zagraniczne holdingi informatyczne oraz proces konsolidacji mniejszych podmiotów przez liderów z branży informatycznej. Wzrost presji płacowej może mieć przełożenie na osiągnięte wyniki finansowe Spółki.

### **Ryzyko związane z utratą kluczowych członków zespołu**

Działalność Spółki pozostaje uzależniona od współpracy doświadczonych i wyspecjalizowanych programistów i naukowców. Utrzymanie kadr ma kluczowe znaczenie w kontekście realizacji celów strategicznych Spółki. Spółka prowadzi działalność w Warszawie, charakteryzującej się wysoką konkurencyjnością rynku pracy, zwłaszcza w segmencie IT, ze względu na dużą liczbę podmiotów działających w branży. Wysoka presja płacowa oraz konkurencyjne wynagrodzenia, mogą doprowadzić do sytuacji, w której Spółka może utracić część pracowników, którzy mogą być trudno zastępowalni. Utrata kluczowego personelu zaburzyłaby znacząco proces rozwoju Spółki i postawiła pod znakiem zapytania skuteczność realizacji przyjętej strategii.

### **Ryzyko związane z finansowaniem zewnętrznym**

Od momentu powstania Spółki do ostatniego roku sprawozdawczego, tj. w okresie 2013 - 2021 Spółka osiągała ujemny wynik netto. W roku 2021 zaewidencjonowano stratę netto w wysokości -400 tys. PLN, rok wcześniej - w 2020 był to poziom -718 tys. PLN (wartości te obejmują kwoty przyznanych Spółce dotacji). W przypadku braku osiągnięcia zakładanej skali przychodów ze sprzedaży produktów i usług zachodzi ryzyko trwałego braku rentowności Spółki, co wymusi posiłkowanie się finansowaniem zewnętrznym.

### **Ryzyko związane z pandemią Covid-19 i jej wpływem na działalność i otoczenie Spółki**

Spółka wskazuje, że w związku z pandemią COVID-19 nie można wykluczyć, że część pracowników będzie musiała ograniczyć swoje zaangażowanie w pracę, co może mieć negatywny wpływ na realizację zaplanowanych przez Spółkę działań. Istnieje ryzyko, że pracownicy zachorują i nie będą zdolni do pracy albo, że zostaną objęci kwarantanną lub hospitalizacją. Pandemia i związane z nią ograniczenia mogą też mieć wpływ na długofalowy spadek efektywności prowadzonego biznesu. Spółka zaznacza, że profil prowadzonej działalności umożliwia efektywną pracę zdalną. Aktualnie pandemia nie ma wpływu na realizację bieżących prac Spółki.

**Ryzyko związane z wojną na Ukrainie**

Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka prowadziła działalność głównie na rynku krajowym, w związku z czym nie odnotowała skutków związanych z wpływem wojny na Ukrainie a także sankcjami nałożonymi na Federację Rosyjską oraz Republikę Białorusi. Zarząd na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji związanej z utrzymującymi się działaniami wojennymi i ocenia potencjalny ich wpływ na działalność Spółki.

**Ryzyko związane z sytuacją mikro i makroekonomiczną**

Spółka narażona jest na ryzyko związane głównie z sytuacją polityczną w Polsce, która stała się krajem przyfrontowym. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, z racji dynamiki sytuacji w regionie, nie można ocenić skali jej wpływu na Spółkę. Zarząd zwraca jednak uwagę, iż czynniki takie jak: poziom bezrobocia, tempo wzrostu gospodarczego czy poziom inflacji oraz ewentualne spowolnienie gospodarcze mogą negatywnie wpłynąć na osiąganą przez Spółkę rentowność oraz dynamikę jej rozwoju.