



Hub4fintech S.A. z siedzibą w Poznaniu, ul. Metalowa 3, 60-118 Poznań, zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000659423 („Spółka”, „Emitent”)

**ANEKS NR 1 z dnia 10 sierpnia 2020 r.**  
(„Aneks nr 1”)

**do Dokumentu Informacyjnego Hub4fintech S.A. z siedzibą w Poznaniu z dnia 31 lipca 2020 r. sporządzonego w związku z Ofertą Publiczną przeprowadzaną w trybie określonym w art. 37a Ustawy o Ofercie, udostępnionym do publicznej wiadomości i zamieszczonym na stronie internetowej Emitenta ([www.hub4fintech.pl](http://www.hub4fintech.pl))**

Terminy pisane wielką literą w niniejszym Aneksie nr 1 mają znaczenie nadane im w Dokumencie Informacyjnym Hub4fintech S.A. z siedzibą w Poznaniu z dnia 31 lipca 2020 r.

Niniejszy Aneks nr 1 został sporządzony zgodnie z punktem Wstępu do Dokumentu Informacyjnego zatytułowanym „Tryb informowania o zmianie danych zawartych w Dokumencie w okresie jego ważności”.

**ZMIANY DO DOKUMENTU INFORMACYJNEGO WPROWADZONE ANEKSEM NR 1**

**Zmiana nr 1 - pkt 3 Dokumentu Informacyjnego „Cele emisji Akcji Serii B”**

Na stronach 33-34 Dokumentu informacyjnego zmienia się fragment obejmujący cały punkt nr 3 Dokumentu Informacyjnego dotyczący Celów emisji Akcji Serii B, w związku z czym otrzymuje on następujące brzmienie:

„Planowana przez Emitenta wysokość środków pozyskanych z emisji Akcji Serii B wynosi do 2,7 mln zł, przy czym Emitent zakłada, że wpływy brutto Emitenta z tytułu Emisji Akcji Serii B, liczone według ich ceny emisyjnej z dnia jej ustalenia, stanowiąc będą nie mniej niż 100.000 Euro.

Szacunki Emitenta wynikające z planowanych działań związanych z wydatkowaniem pozyskanych środków przedstawiają się następująco:

- 1. Rozwój platform w ramach rozwijanych usług fintech - łącznie ok. 1.120.000 zł, w tym:**

- a. przygotowanie platformy Snipay w wersji 2.1 wraz z testami i przekazaniem kodem źródłowym – ok. 200 tys. zł;
- b. przygotowanie modułu CRM (*Customer Relationship Management*) w wersji 1.0 wraz z testami i przekazaniem kodem źródłowym, wykorzystywanego do platform własnych – ok. 240 tys. zł;
- c. przygotowanie autonomicznych modułów umożliwiających obsługę transakcji handlu złotem, pożyczkami, projektami – ok. 240 tys. zł;
- d. przygotowanie autonomicznej platformy IT obsługującej strumieniowanie obrazu i dźwięku przeznaczonej w szczególności dla platformy wspierajmysie.pl oraz platformy szkoleń on-line dostępnej dla sektora B2B- ok. 240 tys. zł;
- e. działania marketingowe dla platformy Snipay (w tym ambasadorzy marki, działania w social mediach, szkolenia on-line i stacjonarne) – do 200 tys. zł w zależności od pozyskanej kwoty.

**2. Rozwój platformy szkoleń on-line dostępnej dla sektora B2B – łącznie ok. 670.000 zł, w tym:**

- a. przygotowanie własnej platformy wspierajmysie.pl B2B w wersji 1.0 wraz z testami i przekazaniem kodem źródłowym – ok. 220 tys. zł;
- b. przygotowanie własnej platformy wspierajmysie.pl B2B w wersji 2.0 (wersja 1.0 uzupełniona o funkcjonalności CRM (*Customer Relationship Management*), repozytorium szkoleń oraz moduł egzaminacyjny) wraz z testami i uzyskaniem majątkowych praw autorskich do przekazanego Spółce kodu źródłowego – ok. 250 tys. zł;
- c. działania marketingowe (w tym ambasadorzy marki, działania w social mediach, szkolenia on-line i stacjonarne) – do 200 tys. zł w zależności od pozyskanej kwoty.

**3. Rozwój platformy prostagielda.pl zarówno w zakresie obsługi giełdy nieruchomości jak również giełdy udziałów nieruchomościowych spółek z o.o. – łącznie ok. 230.000 zł;**

- a. działania marketingowe (w tym ambasadorzy marki, Roadshow, propagowanie wiedzy z zakresu inwestycji oraz ryzyk) – do 230 tys. zł w zależności od pozyskanej kwoty.

**4. Rozwój platformy wspierajmysie.pl dla konsumentów – łącznie ok. 680.000 zł, w tym:**

- a. przygotowanie własnej działającej platformy w wersji 1.5 (obsługa szkoleń, w tym videochaty, zapisy elektroniczne) wraz z testami i uzyskaniem majątkowych praw autorskich do przekazanego Spółce kodu źródłowego – ok. 200 tys. zł;

- b. przygotowanie własnej działającej platformy w wersji 2.0 (wersja 1.5 uzupełniona o funkcjonalności płatności elektronicznych, szkolenia na żądanie) wraz z testami i uzyskaniem majątkowych praw autorskich do przekazanego Spółce kodu źródłowego – ok 250 tys. zł;
- c. działania marketingowe (w tym ambasadorzy marki, działania w social mediach, szkolenia on-line i stacjonarne) – do 230 tys. zł w zależności od pozyskanej kwoty.

Przedstawione kwoty opierają się o doświadczenie i najlepszą wiedzę Emitenta dotyczącą w szczególności wysokości kosztów realizacji poszczególnych projektów. Planowane do przeprowadzenia działania marketingowe oraz zakres funkcjonalny poszczególnych platform mogą ulec zmianom w związku z ryzykiem związanym z wpływem pandemii COVID – 19 na działalność Emitenta oraz Grupy kapitałowej Emitenta, o którym to ryzyku Emitent informuje w pkt 6.1. Dokumentu Informacyjnego *Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Emitent prowadzi działalność. W szczególności w związku z koniecznością dopasowania się Emitenta i jego Grupy Kapitałowej do wciąż niepewnej sytuacji pandemicznej, w szczególności w odpowiedzi na zmieniające się (i mogące zmieniać się w dalszym stopniu w przyszłości) zapotrzebowanie na konkretne produkty Emitenta, w interesie Emitenta i jego Grupy kapitałowej może leżeć przesunięcie środków na zwiększenie zakresu niektórych projektów zbieżnych ze strategią Grupy kapitałowej Emitenta na lata 2020-2021. W przypadku, gdy Emitent nie pozyska z emisji maksymalnej przewidzianej kwoty (2.700.000 zł), będzie sukcesywnie realizował Strategię finansując jej realizację ze środków pozyskanych z działalności bieżącej. Środki pozyskane z emisji Akcji Serii B zostaną wówczas proporcjonalnie przeznaczone na działania określone w punktach 1-4 powyżej.*”

**Mirosław Januszewski**

**Prezes Zarządu Emitenta**