

DOKUMENT INFORMACYJNY
AKCJI ZWYKŁYCH NA OKAZICIELA SERII O, SERII P ORAZ SERII S
sporządzony w dniu 14 lipca 2026 r.
przez LESS S.A. z siedzibą we Wrocławiu
zmieniony w dniu 31 lipca 2026 r.



Niniejszy dokument („**Dokument Informacyjny**”) został sporządzony na podstawie art. 1 ust. 5 lit. b) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 r. w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylenia dyrektywy 2003/71/WE („**Rozporządzenie 2017/1129**”) w związku z zamiarem ubiegania się o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym (rynku podstawowym) organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („**GPW**”) 18.445.000 akcji zwykłych na okaziciela serii O, 12.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii P oraz 50.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii S LESS S.A. z siedzibą we Wrocławiu („**Spółka**”, „**Emitent**”) o wartości nominalnej 0,20 zł każda („**Akcje Dopuszczane**”) i zawiera informacje wymagane przez Załącznik IX Rozporządzenia 2017/1129.

I. Nazwa emitenta (w tym jego LEI), kraj założenia, link do strony internetowej emitenta.

Nazwa (firma): LESS spółka akcyjna

Kraj założenia: Rzeczpospolita Polska

Adres siedziby: ul. Bolesława Krzywoustego 326 lok. 6, 51-312 Wrocław

Numer KRS: 0000136069

LEI: 259400ZRVNOHUDDPM098

Adres strony internetowej: <https://groclin.com/>

II. Oświadczenie osób odpowiedzialnych za informacje zawarte w dokumencie stwierdzające, że – zgodnie z ich najlepszą wiedzą – informacje zawarte w dokumencie są zgodne ze stanem faktycznym i że w dokumencie nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Działając w imieniu LESS spółka akcyjna oświadczam, że zgodnie z moją najlepszą wiedzą informacje zawarte w niniejszym Dokumencie Informacyjnym są zgodne ze stanem faktycznym oraz nie zostało w nim pominięte nic, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Wojciech Paczka
Prezes Zarządu

III. Nazwa właściwego organu państwa członkowskiego pochodzenia i oświadczenie, że dokument nie stanowi prospektu w rozumieniu Rozporządzenia 2017/1129 oraz że dokument nie został poddany weryfikacji i zatwierdzeniu przez właściwy organ państwa członkowskiego pochodzenia.

Właściwym organem w rozumieniu art. 20 Rozporządzenia 2017/1129 jest Komisja Nadzoru Finansowego („**KNF**”). Emitent oświadcza, że Dokument Informacyjny nie stanowi prospektu w rozumieniu Rozporządzenia 2017/1129 oraz nie został on poddany weryfikacji i zatwierdzeniu przez KNF.

IV. Oświadczenie o stałym przestrzeganiu obowiązków w zakresie sprawozdawczości i ujawniania informacji przez cały okres dopuszczenia do obrotu, w tym, na podstawie

dyrektywy 2004/109/WE, w stosownych przypadkach, rozporządzenia (UE) nr 596/2014 oraz, w stosownych przypadkach, rozporządzenia delegowanego (UE) 2017/565.

Emitent oświadcza, że przez cały okres dopuszczenia do obrotu stale przestrzega obowiązków w zakresie sprawozdawczości i ujawniania informacji, w tym, na podstawie dyrektywy 2004/109/WE oraz w stosownych przypadkach rozporządzenia (UE) nr 596/2014 i rozporządzenia delegowanego (UE) 2017/565, z zastrzeżeniem, że:

- Emitent otrzymał w dniu 16 czerwca 2026 r. zalecenie Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego dotyczące niezwłocznego uzupełnienia raportu nr 14/2026 z dnia 3 czerwca 2026 r. o dokumenty, które miały być przedmiotem obrad walnego zgromadzenia, istotne dla podejmowanych uchwał, które nie zostały uprzednio przekazane do publicznej wiadomości oraz zalecenie na przyszłość przekazywania wszystkich informacji wymaganych przepisami § 20 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim – Emitent zastosuje się do zaleceń w przyszłych raportach;
- Emitent otrzymał w dniu 13 listopada 2023 r. zalecenie Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego aby stosował się do § 5 pkt 10 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim i – jeśli w przyszłości dojdzie do zmiany siedziby – aby informował o tym fakcie raportem bieżącym, który będzie zawierał dokładny adres nowej siedziby – Emitent stosuje wskazane zalecenia.

V. Wskazanie, gdzie dostępne są informacje regulowane publikowane przez emitenta zgodnie z obowiązkami w zakresie bieżącego ujawniania informacji oraz, w stosownych przypadkach, gdzie można uzyskać najnowszy prospekt.

Informacje regulowane, publikowane przez Emitenta zgodnie z obowiązkami w zakresie bieżącego ujawniania informacji, dostępne są na stronie: <https://groclin.com/raports/>.

Nie istnieje aktualny prospekt dotyczący papierów wartościowych Emitenta. Ostatni prospekt Emitenta został sporządzony w związku z ubieganiem się o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym (rynku podstawowym) GPW akcji zwykłych na okaziciela serii H, J, K, L oraz M Emitenta. Prospekt ten został zatwierdzony przez KNF w dniu 25 stycznia 2023 r. i opublikowany jest na stronie: <https://groclin.com/prospekt/>.

VI. W przypadku oferty publicznej papierów wartościowych oświadczenie, że w momencie składania oferty emitent nie opóźnia ujawniania informacji poufnych zgodnie z rozporządzeniem (UE) nr 596/2014.

Niniejszy Dokument Informacyjny nie dotyczy oferty publicznej papierów wartościowych Emitenta.

VII. Przesłanki oferty i wykorzystanie wpływów.

Niniejszy Dokument Informacyjny nie dotyczy oferty publicznej papierów wartościowych Emitenta.

VIII. Czynniki ryzyka właściwe dla danego emitenta.

LESS S.A. pełni funkcję spółki holdingowej. Po nabyciu Luna Corporate Sp. z o.o. działalność operacyjna Grupy LESS jest i zgodnie planami będzie prowadzona przez Luna Corporate Sp. z o.o. oraz Luna Corporate Sweden AB (szwedzką spółkę zależną, należącą w 100% do Luna Corporate sp. z o.o.). W konsekwencji poniższe czynniki ryzyka odnoszą się zarówno do sytuacji LESS S.A. jako emitenta i podmiotu dominującego, jak i do działalności operacyjnej, sytuacji finansowej oraz perspektyw rozwoju Grupy po konsolidacji działalności w obszarze produkcji oraz sprzedaży woreczków nikotynowych, funkcjonalnych (energetycznych oraz kawowych), a także liquidów.

1. Ryzyko zmian otoczenia regulacyjnego dotyczącego produktów nikotynowych i funkcjonalnych

Działalność operacyjna Grupy LESS po nabyciu Luna Corporate koncentruje się na produkcji oraz globalnej sprzedaży produktów z kategorii woreczków nikotynowych, woreczków beznikotynowych –

funkcjonalnych (kawowych i energetycznych), a także sprzedaży liquidów (na rynku polskim). Produkty z kategorii woreczków są oferowane na wielu rynkach, przy czym kluczowe znaczenie dla działalności Grupy mają obecnie Polska, Szwecja, Finlandia, Hiszpania, Wielka Brytania, Czechy, Słowenia oraz Ukraina. Grupa prowadzi także sprzedaż na rynkach o mniejszym znaczeniu, takich jak m.in. Zjednoczone Emiraty Arabskie, Libia, Włochy, Bułgaria, Republika Południowej Afryki i Austria, a także poprzez międzynarodowe platformy e-commerce.

Segment produktów z kategorii woreczków, głównie w kontekście produktów nikotynowych podlega istotnym oraz dynamicznie zmieniającym się regulacjom prawnym, przy czym zakres tych regulacji różni się pomiędzy poszczególnymi jurysdykcjami. Ryzyka regulacyjne dotyczą w szczególności możliwości wprowadzenia lub zaostreżenia ograniczeń odnoszących się do dopuszczalnych smaków, mocy produktów, zasad notyfikacji i rejestracji, kanałów dystrybucji, sprzedaży internetowej, reklamy i promocji, a także innych zasad oferowania produktów zawierających nikotynę. Już obecnie Grupa funkcjonuje w otoczeniu, w którym występują konkretne ograniczenia wpływające na model działalności, w tym m.in. brak możliwości sprzedaży online określonych produktów na rynku polskim, ograniczenia smakowe obowiązujące na rynku fińskim oraz szerokie ograniczenia reklamy produktów nikotynowych w praktycznie całej Unii Europejskiej.

Ryzyko to ma dla Grupy szczególne znaczenie, ponieważ kluczowa część jej działalności opiera się na sprzedaży woreczków nikotynowych, a ewentualne zmiany regulacyjne dotyczące smaków, mocy, kanałów sprzedaży lub zasad komunikacji marketingowej mogą w sposób bezpośredni wpływać na wolumen sprzedaży, atrakcyjność oferty, możliwość utrzymania obecności na poszczególnych rynkach, tempo wprowadzania nowych produktów oraz rentowność działalności. Szczególnie istotne byłoby wprowadzenie dalszych ograniczeń dotyczących smaków, ponieważ mogłoby to ograniczyć sprzedaż tej kategorii produktowej, stanowiącej istotny element modelu biznesowego Grupy.

W konsekwencji materializacja tego ryzyka może prowadzić do ograniczenia sprzedaży wybranych kategorii produktów, konieczności zmiany oferty produktowej, dostosowania opakowań i komunikacji marketingowej, ponoszenia dodatkowych kosztów compliance oraz opóźnień lub ograniczeń w rozwoju działalności na obecnych i nowych rynkach. Wpływ niekorzystnych zmian regulacyjnych na sytuację operacyjną, finansową i perspektywę rozwoju Grupy może być istotny.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** wysokie

2. Ryzyko konkurencji oraz zmian preferencji konsumentów

Grupa LESS po nabyciu Luna Corporate prowadzi działalność na rynkach, na których konkurencja opiera się przede wszystkim na jakości, cenie, atrakcyjności smaków oraz dostępności produktów w sieciach handlowych i pozostałych kanałach dystrybucji. Oznacza to, że zdolność Grupy do utrzymania i zwiększania sprzedaży zależy nie tylko od jakości oferowanych produktów, ale również od ich konkurencyjności cenowej, dopasowania oferty do oczekiwań konsumentów oraz utrzymania odpowiedniej ekspozycji i dostępności w kanałach sprzedaży.

Rynek woreczków na części rynków jest już silnie konkurencyjny, a istotną pozycję zajmują globalni gracze, w szczególności podmioty należące do grup BAT, oferujące produkty pod marką VELO, oraz PMI, oferujące produkty pod marką ZYN. W takich warunkach rynkowych zdobywanie lub utrzymanie udziałów w rynku może oznaczać konieczność konkurowania o pozycję poza dominującymi markami, co może prowadzić do presji cenowej, konieczności ponoszenia wyższych kosztów wsparcia sprzedaży, zwiększonych rabatów handlowych oraz walki o dostęp do atrakcyjnych miejsc sprzedaży i ekspozycji.

Jednocześnie segment woreczków nikotynowych pozostaje kategorią relatywnie młodą, a na części rynków preferencje konsumentów mogą nie być jeszcze w pełni ukształtowane. Jest to kategoria, której wzrosty w krótkim oraz długim terminie prognozowane są jako dynamiczne i istotne wolumenowo i wartościowo, ale z drugiej strony oznacza to, że Grupa narażona jest na ryzyko błędnej oceny kierunków rozwoju rynków (ich priorytetyzacji), preferowanych smaków, oczekiwanego pozycjonowania cenowego lub innych cech oferty istotnych dla odbiorców końcowych. Zmienność preferencji konsumentów może stanowić dla Grupy zarówno szansę rozwojową, jak i istotne źródło ryzyka, jeżeli oferta produktowa nie będzie odpowiednio dostosowana do lokalnych oczekiwań lub zmian zachodzących w danej kategorii.

Materializacja tego ryzyka może prowadzić w szczególności do utraty obecności produktów Grupy w kluczowych punktach sprzedaży, spadku wolumenu sprzedaży, pogorszenia pozycji negocjacyjnej wobec odbiorców i dystrybutorów oraz obniżenia marży. W konsekwencji nasilenie presji konkurencyjnej

lub niedostosowanie oferty do zmieniających się preferencji konsumentów może mieć istotny wpływ na przychody, rentowność i perspektywy rozwoju Grupy.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** wysokie

3. Ryzyko płynności i finansowania działalności Grupy

Model operacyjny Grupy LESS po nabyciu Luna Corporate wiąże się z istotnym zapotrzebowaniem na finansowanie kapitału obrotowego oraz rozwoju działalności. Zapotrzebowanie to wynika w szczególności z konieczności uprzedniego zakupu surowców do produkcji, finansowania procesu wytworzenia produktów, budowy i utrzymania sieci dystrybucji, działań marketingowych oraz utrzymywania odpowiedniego poziomu zapasów, a także ponoszenia obciążeń związanych z akcyzą, w tym z koniecznością zapewnienia odpowiednich zabezpieczeń. Jednocześnie sprzedaż części produktów realizowana jest do kontrahentów takich jak duże sieci handlowe na warunkach odroczonych terminów płatności, co powoduje dodatkowe obciążenie płynnościowe i wydłużenie cyklu konwersji gotówki.

Ryzyko to ma dla Grupy szczególne znaczenie również z uwagi na międzynarodowy model wzrostu. Rozwój sprzedaży na nowych rynkach wiąże się bowiem z koniecznością ponoszenia kosztów wejścia, w tym kosztów listingów, działań merchandisingowych, rabatów dla pierwszych zamówień, działań samplingowych oraz innych nakładów niezbędnych do uzyskania odpowiedniej pozycji dystrybucyjnej i handlowej. Oznacza to, że rozwój działalności może wymagać ponoszenia istotnych wydatków jeszcze przed osiągnięciem docelowej skali sprzedaży na danym rynku.

W ocenie Grupy sytuacja płynnościowa ma charakter napięty, a dalszy rozwój działalności może wymagać utrzymania dostępu do finansowania zewnętrznego lub pozyskania dodatkowych źródeł kapitału. Pogorszenie warunków finansowania, opóźnienia w płatnościach należności przez odbiorców, konieczność zwiększenia poziomu zapasów, wzrost kosztów wejścia na nowe rynki lub inne niekorzystne zmiany w kapitale obrotowym mogą prowadzić do zwiększonej presji na płynność bieżącą Grupy. Spółka obecnie posiada regularne przychody ze sprzedaży, w tym na kluczowym szwedzkim rynku, natomiast w większości rynków Grupa z perspektywy długoterminowej dopiero rozpoczyna dystrybucję i budowę świadomości marki – znalezienie odpowiednich partnerów, pierwsze wprowadzenie produktów do sieci dystrybucji jest kluczowe aby myśleć o długoterminowym wzroście, a w pierwszych okresach sprzedaży nie wiąże się z docelowymi poziomami osiągniętych przychodów. Dywersyfikacja geograficzna z perspektywy compliance utrudnia działalność operacyjną, ale jest konieczna aby zmaksymalizować przyszłe korzyści dla Grupy. Grupa zakłada, że utrzymując tempo otwierania nowych rynków, pozyskiwania nowych klientów, do pewnego poziomu produkcyjnego i sprzedażowego konieczne będzie zapewnienie dodatkowych źródeł finansowania, natomiast dynamika rynków nie pozwala na jasne określenie konkretnej wysokości koniecznego dofinansowania w przyszłości. Istotne jest, że obecny zakład produkcyjny i linie produkcyjne pozwalają na istotne (kilkukrotne) zwiększenie wolumenu produkcyjnego praktycznie bez nakładów inwestycyjnych, a także bez ryzyka wydłużonego oczekiwania na dostawę nowych komponentów koniecznych do rozbudowy linii produkcyjnych.

Materializacja ryzyka płynności może skutkować trudnościami w terminowym regulowaniu zobowiązań, ograniczeniem zdolności do finansowania bieżącej działalności, spowolnieniem rozwoju na nowych rynkach, a także koniecznością pozyskania finansowania zewnętrznego na potencjalnie mniej korzystnych warunkach. W określonych przypadkach może to również prowadzić do potrzeby emisji instrumentów kapitałowych i rozwodnienia akcjonariatu. W konsekwencji ryzyko płynności i finansowania może mieć istotny wpływ na działalność operacyjną, sytuację finansową i perspektywy rozwoju Grupy.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** wysokie

4. Ryzyko zmian obciążeń podatkowych, w tym akcyzy i VAT, dotyczących produktów Grupy

Działalność operacyjna Grupy LESS po nabyciu Luna Corporate obejmuje m.in. sprzedaż produktów nikotynowych na wielu rynkach zagranicznych, przy czym w niektórych krajach Unii Europejskiej produkty tego rodzaju podlegają szczególnym obciążeniom podatkowym, w tym podatkowi akcyzowemu lub innym zbliżonym daninom publicznoprawnym. W Polsce wybrane produkty Grupy podlegają akcyzie, a na innych rynkach poziom i konstrukcja opodatkowania mogą różnić się w zależności od lokalnych regulacji.

Ryzyko zmiany obciążeń podatkowych dotyczących produktów Grupy ma dla Grupy istotne znaczenie, ponieważ wysokość obciążeń podatkowych wpływa bezpośrednio na końcową cenę produktu dla konsumenta, a tym samym na jego dostępność cenową, poziom popytu i konkurencyjność oferty. Jednocześnie obserwowany na wielu rynkach kierunek zmian regulacyjnych zmierza do stopniowego zwiększania obciążeń fiskalnych nakładanych na wyroby nikotynowe. W konsekwencji Grupa może być zmuszona do podnoszenia cen sprzedaży, co może negatywnie wpływać na wolumen sprzedaży, albo do częściowego przejmowania wzrostu obciążeń podatkowych na własną marżę, co z kolei może pogarszać rentowność działalności.

Dodatkowo działalność Grupy prowadzona jest na wielu rynkach, na których występują różne poziomy opodatkowania produktów końcowych, co wpływa na zróżnicowanie cen detalicznych i poziomu marżowości pomiędzy poszczególnymi rynkami. Powoduje to również zwiększoną złożoność modelu operacyjnego i cenowego oraz utrudnia utrzymanie jednolitej polityki handlowej i marżowej na poziomie Grupy.

Ryzyko podatkowe w przypadku Grupy nie ogranicza się wyłącznie do wpływu na cenę produktu. W segmencie produktów nikotynowych obciążenia podatkowe wiążą się również z dodatkowymi obowiązkami operacyjnymi, w tym w szczególności z prowadzeniem szczegółowych ewidencji, realizacją specyficznych obowiązków sprawozdawczych i rozliczeniowych, koniecznością stosowania odpowiednich oznaczeń podatkowych, a w niektórych przypadkach także z koniecznością dostosowania parku maszynowego do wymogów związanych z nanoszeniem znaków akcyzy lub innych oznaczeń wymaganych lokalnie. Uchybienia w tym zakresie mogą skutkować sankcjami administracyjnymi, finansowymi, czasowym ograniczeniem obrotu określonymi produktami albo dodatkowymi kosztami dostosowawczymi. Grupa na bieżąco adresuje te wymagania i spełnia je na każdym z rynków, na których dostępne są produkty wytwarzane w Grupie.

Ryzyko to jest dla Grupy szczególnie istotne, ponieważ podatki dotyczące wyrobów nikotynowych, w szczególności akcyza, mają z reguły bardziej restrykcyjny charakter niż standardowe obciążenia podatkowe dotyczące zwykłej działalności handlowej, a poziom szczegółowości regulacyjnej i odpowiedzialności za nieprawidłowości jest wyższy. W konsekwencji materializacja tego ryzyka może istotnie wpływać na ceny produktów, poziom marż, koszty operacyjne oraz tempo dalszego rozwoju działalności.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** średnie

5. Ryzyko ograniczeń w sprzedaży i dystrybucji produktów Grupy

Model sprzedaży Grupy LESS po nabyciu Luna Corporate ma charakter zróżnicowany geograficznie a także zróżnicowany w kontekście sposobu dystrybucji produktów. Na rynku szwedzkim sprzedaż prowadzona jest poprzez spółkę operacyjną, w której 100% udziałów posiada Luna Corporate sp. z o.o. co pozwala na istotny rozwój oraz znaczącą kontrolę sposobu, kanałów oraz rodzaju dystrybucji produktów, natomiast na rynku polskim produkty trafiają bezpośrednio do sklepów, sieci handlowych, hurtowni, dystrybutorów oraz sieci stacji benzynowych. Na pozostałych rynkach zagranicznych sprzedaż prowadzona jest głównie za pośrednictwem lokalnych, wyselekcjonowanych dystrybutorów. Kluczowe znaczenie dla działalności Grupy mają obecnie rynek szwedzki jako największy rynek dla woreczków nikotynowych, rynek polski, w szczególności sprzedaż do dużych sieci handlowych, takich jak Żabka i Dino oraz rynki: fiński, hiszpański, UK, ukraiński - w których Grupa widzi istotny potencjał wzrostu.

Ryzyko to polega na możliwości ograniczenia lub utraty części kanałów sprzedaży i dystrybucji, zarówno w wyniku zmian regulacyjnych, jak i w wyniku decyzji biznesowych podejmowanych przez partnerów handlowych, dystrybutorów, operatorów kanałów sprzedaży lub podmioty wspierające sprzedaż i marketing. W działalności Grupy już obecnie występują określone ograniczenia wpływające na model dystrybucji, w tym m.in. brak możliwości prowadzenia sprzedaży online określonych produktów na rynku polskim oraz szerokie ograniczenia reklamy produktów nikotynowych. Ograniczenia te mogą wpływać na sposób pozyskiwania klientów, dobór kanałów sprzedaży oraz skalowalność działalności.

Ryzyko to jest dla Grupy szczególnie istotne z uwagi na strukturę sprzedaży zagranicznej, która na wielu rynkach opiera się w praktyce na współpracy z dedykowanym dystrybutorem przypisanym do danego kraju. Oznacza to, że ograniczenie współpracy z danym partnerem, pogorszenie warunków handlowych, niewystarczająca efektywność sprzedażowa dystrybutora, zmiana jego strategii albo trudności regulacyjne lub operacyjne po jego stronie mogą przełożyć się na sprzedaż Grupy na danym rynku. Ryzyko koncentracji kanałów dystrybucji jest niższe w Polsce i Szwecji, gdzie model sprzedaży

jest bardziej rozwinięty, jednak również tam Grupa pozostaje zależna od utrzymania relacji z kluczowymi odbiorcami i kanałami handlowymi.

Materializacja tego ryzyka może prowadzić do spadku przychodów, obniżenia marży, ograniczenia obecności produktów Grupy na poszczególnych rynkach, utrudnienia ekspansji zagranicznej, a także do pogorszenia rotacji zapasów i konieczności przebudowy modelu sprzedaży. Z uwagi na specyfikę branży, w której formalne ograniczenia regulacyjne współwystępują z praktycznymi ograniczeniami po stronie partnerów i kanałów komercyjnych, ryzyko ograniczeń sprzedaży i dystrybucji ma dla Grupy istotne znaczenie operacyjne i finansowe.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** średnie

6. Ryzyko koncentracji działalności Grupy na segmencie produktów nikotynowych i funkcjonalnych

Najważniejszymi kategoriami produktowymi w modelu biznesowym Grupy są obecnie woreczki nikotynowe, a produkty funkcjonalne (kawowe i energetyczne) mają obecnie charakter niszowy (w związku z wczesnym etapem rozwoju kategorii produktu) i uzupełniający. Liquidy są oferowane jedynie na rynku polskim i Grupa nie planuje rozszerzenia zakresu geograficznego dystrybucji. Poza rynkiem polskim sprzedaż Grupy opiera się zasadniczo na woreczkach nikotynowych i jest wspierana przez rosnącą, ale z małej bazy przychodowej kategorii woreczków funkcjonalnych, co dodatkowo zwiększa uzależnienie działalności zagranicznej od jednej dominującej kategorii produktowej. W praktyce oznacza to, że kondycja Grupy jest w istotny sposób powiązana z popytem, warunkami regulacyjnymi, poziomem opodatkowania i dostępnością kanałów sprzedaży dla tej głównej kategorii produktów.

Koncentracja działalności w opisywanych segmentach jest świadomym elementem strategii rozwoju Grupy, jednak powoduje jednocześnie podwyższoną wrażliwość na zdarzenia negatywnie wpływające na rynek woreczków nikotynowych. W szczególności istotne znaczenie mogą mieć ograniczenia smakowe, wzrost obciążeń podatkowych, w tym akcyzy, zmiany regulacyjne dotyczące sprzedaży i reklamy, a także pogorszenie warunków konkurencyjnych lub zmian preferencji konsumentów.

Z uwagi na fakt, że po nabyciu Luna Corporate źródła przychodów pochodzą z dwóch podmiotów operacyjnych - Luna Corporate sp. z o.o. oraz Luna Corporate Sweden AB, materializacja negatywnych zjawisk w dominującym segmencie produktowym może mieć bezpośredni i istotny wpływ na przychody, marżę, płynność oraz perspektywy dalszego rozwoju Grupy. Ograniczona dywersyfikacja działalności może również zmniejszać zdolność Grupy do kompensowania negatywnych zmian w jednym obszarze wzrostem w innych segmentach.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** średnie

7. Ryzyko działalności międzynarodowej, w tym zależności od lokalnych partnerów oraz ryzyko błędów compliance

Grupa LESS po nabyciu Luna Corporate sp. z o.o. prowadzi i zamierza rozwijać działalność na wielu rynkach zagranicznych. Model działalności międzynarodowej opiera się głównie na produkcji w Polsce oraz zarządzaniu sprzedażą i operacjami z Polski, przy czym na rynku szwedzkim działalność prowadzona jest również poprzez spółkę operacyjną (handlową) Luna Corporate Sweden AB, dysponującą lokalnym zespołem sprzedażowym. Taki model umożliwia Grupie obecność na wielu rynkach bez rozbudowy pełnych struktur operacyjnych w każdym kraju, jednak jednocześnie wiąże się z podwyższonym ryzykiem organizacyjnym. Z drugiej strony taka strategia nie wiąże się z koniecznością budowy w każdym rynku kosztownych na początkowym etapie i niepewnych własnych struktur operacyjnych oraz sprzedażowych itp.

Działalność międzynarodowa Grupy wymaga funkcjonowania w otoczeniu wielu odmiennych reżimów prawnych i praktyk rynkowych. W szczególności poszczególne rynki mogą różnić się w zakresie zasad oznakowania produktów, terminów i procedur administracyjnych, jak również wymogów dokumentacyjnych związanych z dopuszczeniem, dystrybucją i sprzedażą produktów. W efekcie Grupa narażona jest na ryzyko błędów w zakresie zgodności formalnej, opóźnień we wprowadzaniu produktów do obrotu, konieczności dostosowania dokumentacji lub opakowań, a także ryzyko ponoszenia dodatkowych kosztów operacyjnych i administracyjnych związanych z obsługą wielu jurysdykcji.

Istotnym elementem modelu działalności zagranicznej Grupy jest również współpraca z lokalnymi dystrybutorami. Na części rynków wybór odpowiedniego partnera dystrybucyjnego jest skomplikowany, a potencjalna zmiana dystrybutora może być utrudniona lub czasochłonna, w tym z uwagi na

postanowienia o wyłączności, ryzyko naliczenia kar umownych lub brak łatwo dostępnych alternatyw na danym rynku. Powoduje to, że Grupa może być w praktyce uzależniona od efektywności, rzetelności i zgodności działania wybranych partnerów lokalnych.

Materializacja tego ryzyka może prowadzić do błędów compliance, braku realizacji celów sprzedażowych, ograniczenia dostępności produktów na wybranych rynkach, sporów z partnerami handlowymi, wzrostu kosztów operacyjnych oraz negatywnego wpływu na przychody i rentowność działalności zagranicznej. Z uwagi na wielorynkowy charakter działalności Grupy oraz ograniczoną możliwość szybkiego zastąpienia części lokalnych partnerów, ryzyko to może mieć istotny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywę rozwoju Grupy.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** średnie

8. Ryzyko związane z jakością, bezpieczeństwem i zgodnością produktów z wymaganiami właściwymi dla ich kategorii

Działalność operacyjna Grupy LESS po nabyciu Luna Corporate obejmuje produkcję i sprzedaż produktów nikotynowych oraz, w mniejszym zakresie, produktów funkcjonalnych a także na rynku polskim – dystrybucji liquidów. W modelu Grupy szczególne znaczenie ma utrzymanie odpowiedniej jakości surowców, zgodności oznakowania produktów z ich rzeczywistym składem oraz zapewnienie szczelności i trwałości opakowań – w związku z wysokimi oczekiwaniami klientów co do jakości produktu. Ma to istotne znaczenie zarówno z perspektywy zgodności regulacyjnej, jak i utrzymania standardów handlowych oczekiwanych przez odbiorców i partnerów dystrybucyjnych.

Ryzyko to ma dla Grupy podwyższone znaczenie z uwagi na fakt, że produkcja woreczków realizowana jest we własnym zakresie, co oznacza, że odpowiedzialność za jakość produktu końcowego, prawidłowość procesu produkcyjnego, zgodność składu z deklaracją oraz właściwe oznakowanie spoczywa bezpośrednio na Grupie. Grupa posiada nowoczesny zakład produkcyjny, z własnym laboratorium, zoptymalizowanymi liniami produkcyjnymi, a działalnością produkcyjną i operacyjną zarządzają osoby z dużym doświadczeniem. Szczególne znaczenie ryzyko to ma w odniesieniu do produktów nikotynowych, które podlegają dalej idącym wymogom niż zwykle produkty konsumenckie, w tym m.in. w zakresie parametrów produktu, takich jak stężenie nikotyny, oraz prawidłowego oznakowania i prezentacji produktu.

Materializacja tego ryzyka może wynikać w szczególności z użycia surowców o niewłaściwej jakości, niezgodności oznakowania ze składem produktu, wad opakowań wpływających na trwałość i bezpieczeństwo produktu lub innych nieprawidłowości jakościowych ujawnionych na etapie produkcji, dystrybucji albo sprzedaży. Chociaż wymogi jakościowe i oznakowań na poszczególnych rynkach są w ocenie Grupy względnie zbliżone, to ewentualne uchybienia mogą prowadzić do istotnych konsekwencji handlowych i reputacyjnych.

W szczególności materializacja tego ryzyka może skutkować koniecznością wycofania określonej partii produktów z rynku, utratą kluczowego odbiorcy, pogorszeniem relacji z partnerami handlowymi, utratą zaufania do marki oraz poniesieniem dodatkowych kosztów związanych z reklamacjami, logistyką zwrótną, wymianą towaru lub działaniami naprawczymi. W konsekwencji ryzyko związane z jakością, bezpieczeństwem i zgodnością produktów może mieć istotny wpływ na przychody, rentowność oraz pozycję rynkową Grupy.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** średnie

9. Ryzyko związane z dużą liczbą wprowadzanych akcji i możliwością wystąpienia istotnej podaży

Kurs i płynność akcji spółek notowanych na GPW zależą od liczby oraz wielkości zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów giełdowych, na które wpływ mają rozmaite czynniki, także niezwiązane bezpośrednio z sytuacją finansową Grupy Emitenta, takie jak m.in. koniunktura giełdowa (w tym koniunktura branżowa), prawo i polityka rządu, ogólna sytuacja makroekonomiczna Polski, czy sytuacja na zagranicznych rynkach giełdowych. Cena rynkowa akcji Emitenta może zależeć także od innych wydarzeń, takich jak emisje przez Emitenta nowych akcji, zbycie akcji przez głównych akcjonariuszy Spółki, czy zmiany postrzegania Spółki przez inwestorów. Emitent zwraca uwagę, że po wprowadzeniu do obrotu giełdowego Akcje Dopuszczane stanowiąc będą 38,51% wszystkich akcji Spółki znajdujących się w obrocie. Nie można wykluczyć ryzyka, że po wprowadzeniu Akcji Dopuszczanych do obrotu giełdowego pojawi się istotna podaż akcji, która przy braku odpowiedniego popytu może

spowodować spadek kursu akcji i problemy z ich sprzedażą. Nie można więc zapewnić, iż akcjonariusz Emitenta będzie mógł zbyć akcje w dowolnym terminie i po satysfakcjonującej cenie.

Istotność ryzyka: wysokie, **Prawdopodobieństwo materializacji:** średnie

10. Ryzyko zakłóceń w łańcuchu dostaw oraz dostępności kluczowych surowców i komponentów do produkcji

Podstawą modelu operacyjnego Grupy LESS po nabyciu Luna Corporate jest sprzedaż wyprodukowanych przez Grupę produktów (z wyłączeniem liquidów), co ogranicza zależność od zewnętrznych producentów, ale jednocześnie powoduje istotną zależność od ciągłości dostaw kluczowych surowców i komponentów niezbędnych do wytwarzania oferowanych produktów. Dotyczy to w szczególności surowców do produkcji, nikotyny, aromatów oraz – w przypadku wyrobów objętych odpowiednimi obowiązkami fiskalnymi – znaków akcyzy.

Ryzyko to polega na możliwości wystąpienia zakłóceń w produkcji, dostawach, opóźnień, problemów jakościowych lub konieczności szybkiej zmiany dostawcy kluczowych materiałów produkcyjnych. W ocenie Grupy szczególnie istotnym wyzwaniem nie jest sama dywersyfikacja źródeł zakupów u różnych dostawców, lecz ryzyko konieczności szybkiego zastąpienia danego dostawcy innym podmiotem w przypadku zakłóceń po jego stronie, pogorszenia jakości lub zmian warunków współpracy. Taka zmiana, choć co do zasady możliwa, może wymagać czasu potrzebnego na dostosowanie operacyjne, weryfikację jakościową oraz zapewnienie ciągłości procesu produkcyjnego.

Materializacja tego ryzyka może prowadzić do wstrzymania lub ograniczenia produkcji, opóźnień w realizacji dostaw do klientów, czasowego braku dostępności wybranych produktów oraz utraty sprzedaży. W przypadku Grupy, której działalność jest skoncentrowana na określonych kategoriach produktowych i wielu rynkach sprzedaży, zakłócenia w dostępie do kluczowych surowców lub komponentów mogą również wpływać na zdolność terminowego wykonywania zobowiązań wobec odbiorców oraz na utrzymanie relacji handlowych. Grupa już na obecnym etapie dywersyfikuje i starannie dobiera dostawców, a w przypadku kluczowych surowców posiada dodatkowych dostawców którzy minimalizowaliby ryzyko opóźnień bądź wstrzymania produkcji.

Dodatkowo w odniesieniu do niektórych kategorii produktów ryzyko to może wiązać się z koniecznością zapewnienia ciągłości dostępności elementów o szczególnym znaczeniu regulacyjnym i operacyjnym, takich jak znaki akcyzy, których brak lub opóźniona dostępność mogą wpływać nie tylko na proces produkcji, lecz również na możliwość legalnego wprowadzenia produktów do obrotu. W konsekwencji zakłócenia w łańcuchu dostaw mogą mieć istotny wpływ na przychody, rentowność i bieżącą działalność operacyjną Grupy.

Istotność ryzyka: wysoka, **Prawdopodobieństwo materializacji:** niskie

11. Ryzyko kursowe

Działalność Grupy LESS po nabyciu Luna Corporate prowadzona jest w środowisku wielowalutowym. Koszty działalności oraz zakupy związane z produkcją i funkcjonowaniem Grupy ponoszone są w istotnym zakresie w PLN, natomiast przychody ze sprzedaży osiągane są głównie w EUR, PLN i SEK. Oznacza to, że Grupa jest narażona na ryzyko wahań kursowych wynikające z niedopasowania walutowego pomiędzy strukturą kosztów a strukturą przychodów.

Ryzyko to ma istotne znaczenie dla Grupy, ponieważ zmiany kursów walut mogą bezpośrednio wpływać na poziom osiągniętej marży handlowej i produkcyjnej, a także na wynik finansowy raportowany przez Grupę. W szczególności niekorzystne zmiany relacji pomiędzy PLN a EUR lub SEK mogą powodować pogorszenie rentowności sprzedaży na poszczególnych rynkach oraz zwiększać zmienność wyników pomiędzy okresami sprawozdawczymi.

Dodatkowo Grupa nie korzysta obecnie z naturalnego hedgingu, który w istotny sposób ograniczałby tę ekspozycję walutową. W konsekwencji wpływ zmian kursowych nie jest w pełni kompensowany przez równoległe przepływy w tych samych walutach, co zwiększa podatność Grupy na negatywne skutki wahań kursów. Ryzyko kursowe może również utrudniać planowanie marż, polityki cenowej oraz ocenę rentowności poszczególnych rynków.

Materializacja tego ryzyka może skutkować obniżeniem marży, zwiększoną zmiennością wyniku finansowego oraz pogorszeniem przewidywalności rezultatów działalności Grupy. W rezultacie ryzyko kursowe może mieć istotny wpływ na sytuację finansową i wyniki Grupy, zwłaszcza wraz ze wzrostem udziału sprzedaży zagranicznej.

Istotność ryzyka: średnia, **Prawdopodobieństwo materializacji:** wysokie

12. Ryzyko utraty wartości zapasów związane z terminem przydatności produktów oraz terminem wykorzystania znaków akcyzowych

Produkty oferowane przez Grupę LESS po nabyciu Luna Corporate - woreczki nikotynowe, produkty funkcjonalne a także liquidy, posiadają określony termin przydatności lub okres przydatności handlowej istotny z punktu widzenia ich dystrybucji. W praktyce ryzyko to nie ogranicza się wyłącznie do formalnego upływu terminu przydatności produktu, lecz obejmuje również wymagania odbiorców i partnerów handlowych dotyczące minimalnego pozostałego okresu przydatności produktu w momencie dostawy. Oznacza to, że część zapasów może utracić pełną wartość handlową jeszcze przed upływem nominalnego terminu przydatności, jeżeli nie spełnia oczekiwanego przez odbiorcę poziomu remaining shelf life.

Ryzyko to dla Grupy jest dodatkowo powiązane z obowiązkami dotyczącymi znaków akcyzy. W odniesieniu do takich produktów znaczenie ma nie tylko sama sprzedaż towaru w odpowiednim czasie, ale również prawidłowe zarządzanie zapasami w kontekście znaków akcyzowych oraz ich wykorzystania zgodnie z obowiązującymi wymogami. Powoduje to zwiększenie złożoności zarządzania zapasem oraz ryzyka strat w przypadku niewłaściwego planowania rotacji lub zmian po stronie odbiorców.

W ocenie Grupy ryzyko to nie wynika obecnie z ponadprzeciętnego zalegania zapasów, jednak przy modelu działalności obejmującym produkcję własną, sprzedaż do sieci handlowych i dystrybutorów oraz wymogi odbiorców co do długości pozostałego terminu przydatności, nie można wykluczyć sytuacji, w której część produktów utraci pełną wartość handlową przed ich sprzedażą. Dotyczy to w szczególności przypadków przesunięć w realizacji zamówień, zmian po stronie odbiorców, spowolnienia rotacji lub konieczności dostosowania procesu sprzedaży do wymogów regulacyjnych i fiskalnych. Ryzyko to nakłada na Grupę konieczność odpowiedniego zarządzania surowcami, produkcją oraz utrzymywania odpowiednich (nie za niskich aby nie blokować sprzedaży ale też nie za wysokich aby produkty można było sprzedać) stanów magazynowych.

Materializacja tego ryzyka może skutkować koniecznością dokonywania przecen, przyjmowania zwrotów od odbiorców, utylizacji części towarów, a w konsekwencji obniżeniem marży i wyniku finansowego Grupy. W przypadku produktów objętych akcyzą ryzyko to może dodatkowo generować koszty i komplikacje operacyjne związane z oznaczeniami podatkowymi. W rezultacie ryzyko właściwego zarządzania terminem przydatności i rotacją zapasów może mieć istotny wpływ na rentowność i efektywność działalności operacyjnej Grupy.

Istotność ryzyka: średnia, **Prawdopodobieństwo materializacji:** średnie

IX. Cechy papierów wartościowych (w tym ich kod ISIN).

Niniejszy Dokument Informacyjny został sporządzony w związku z zamiarem ubiegania się przez Emitenta o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym (rynku podstawowym) GPW łącznie 80.945.000 akcji Emitenta, o wartości nominalnej 0,20 zł każda, tj. o łącznej wartości nominalnej 16.189.000,00 zł, w tym:

- 18.445.000 akcji zwykłych na okaziciela serii O,
- 12.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii P,
- 50.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii S.

Akcje zwykłe na okaziciela serii O zostały wyemitowane przez Spółkę na podstawie uchwały nr 1 Zarządu Spółki z dnia 28 marca 2025 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego w drodze emisji akcji serii O z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy i zostały zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 17 lipca 2025 r.

Akcje zwykłe na okaziciela serii P zostały wyemitowane przez Spółkę na podstawie uchwały nr 1 Zarządu Spółki z dnia 23 lipca 2025 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego w drodze emisji akcji serii P z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy i zostały zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 8 sierpnia 2025 r.

Akcje zwykłe na okaziciela serii S zostały wyemitowane przez Spółkę na podstawie uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 3 grudnia 2025 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii S z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy i zostały zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 25 marca 2026 r.

Prawa związane z Akcjami Dopuszczanymi wynikają w szczególności ze statutu Emitenta, ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych oraz ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi.

Do najważniejszych praw akcjonariuszy wynikających z Akcji Dopuszczanych należą: (1) prawo do rozporządzania akcjami, (2) prawo do udziału w zysku (dywidendy), który zostanie przeznaczony przez walne zgromadzenie do wypłaty na rzecz akcjonariuszy, (3) prawo do pierwszeństwa objęcia nowych akcji w stosunku do posiadanych akcji (prawo poboru), jeżeli nie zostanie ono uprzednio wyłączone uchwałą walnego zgromadzenia, (4) prawo do udziału w majątku likwidacyjnym Spółki, (5) prawo do uczestnictwa i głosowania na walnym zgromadzeniu, (6) prawo do przeglądania listy akcjonariuszy uprawnionych do uczestnictwa w walnym zgromadzeniu, (7) prawo akcjonariusza lub akcjonariuszy posiadających co najmniej jedną dziesiątą kapitału zakładowego reprezentowanego na walnym zgromadzeniu do żądania sprawdzenia listy obecności na walnym zgromadzeniu przez wybraną w tym celu komisję, (8) prawo akcjonariusza lub akcjonariuszy reprezentujących co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w Spółce, do zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki, (9) prawo akcjonariusza lub akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego do żądania zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia i umieszczenia określonych spraw w porządku obrad tego Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia, (10) prawo akcjonariusza lub akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego do żądania umieszczenia określonych spraw w porządku obrad najbliższego walnego zgromadzenia, (11) prawo akcjonariusza lub akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego do zgłaszania Spółce, przed terminem walnego zgromadzenia, projektów uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad walnego zgromadzenia lub spraw, które mają zostać wprowadzone do porządku obrad walnego zgromadzenia, (12) prawo każdego akcjonariusza do zgłaszania Spółce podczas walnego zgromadzenia projektów uchwał dotyczących spraw wprowadzonych do porządku obrad walnego zgromadzenia, (12) prawo do zaskarżania uchwał walnego zgromadzenia, (13) prawo akcjonariusza lub akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną piątą kapitału zakładowego do złożenia wniosku o dokonanie przez walne zgromadzenie wyboru Rady Nadzorczej w drodze głosowania oddzielnymi grupami, (14) prawo do wystąpienia z żądaniem o udzielenie informacji dotyczących Spółki, (15) prawo akcjonariusza lub akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów do złożenia wniosku o podjęcie przez walne zgromadzenie uchwały w sprawie zbadania przez biegłego (tzw. rewidenta ds. szczególnych), na koszt Spółki, określonego zagadnienia związanego z utworzeniem Spółki lub jej podmiotu zależnego bądź z prowadzeniem spraw Spółki lub podmiotu zależnego, (16) prawo do żądania wydania dokumentów odpowiadających treścią sprawozdaniu zarządu z działalności Spółki, sprawozdaniu finansowemu, sprawozdaniu Rady Nadzorczej lub sprawozdaniu z badania po dniu zwołania Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta, (17) prawo do żądania wydania odpisów wniosków w sprawach objętych porządkiem obrad walnego zgromadzenia, (18) prawo do przeglądania księgi protokołów oraz żądania wydania poświadczonych przez Zarząd odpisów uchwał.

Akcje Dopuszczane są tożsame z akcjami Spółki, które są dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym organizowanym przez GPW. Prawa przysługujące z Akcji Dopuszczanych nie różnią się w stosunku do praw przysługujących z akcji Spółki, które są dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym organizowanym przez GPW.

Akcje Dopuszczane nie są w żaden sposób uprzywilejowane w stosunku do innych akcji Emitenta. W stosunku do Akcji Dopuszczanych nie istnieją żadne ograniczenia dotyczące swobodnej zbywalności. Z posiadaniem Akcji Dopuszczanych nie wiążą się żadne szczególne obowiązki względem Emitenta lub podmiotów trzecich.

Akcje Dopuszczane nie mają przyznanego kodu ISIN. Akcje Dopuszczane zostaną zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. („KDPW”) bezpośrednio pod tym samym kodem ISIN, pod którym zarejestrowane są akcje Emitenta serii A, B, C, D, E, F, H, J, K, L, M i N dopuszczone już do obrotu na rynku regulowanym organizowanym przez GPW, tj. PLINTGR00013.

X. W przypadku akcji – rozwodnienie i akcjonariat po emisji.

Akcje Dopuszczane, które mają zostać dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym, są akcjami istniejącymi, zarejestrowanymi w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego. Z uwagi na fakt, że publikacja niniejszego Dokumentu Informacyjnego nie jest związana z przeprowadzeniem oferty publicznej papierów wartościowych, Akcje Dopuszczane nie wpłyną na istniejącą w dacie publikacji Dokumentu Informacyjnego strukturę akcjonariatu, tj. nie doprowadzą do rozwodnienia.

Na datę publikacji Dokumentu Informacyjnego struktura akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem akcjonariuszy, z których każdy posiada akcje uprawniające do co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, kształtuje się w następujący sposób:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na walnym zgromadzeniu	% udział w ogólnej liczbie głosów
domniemane porozumienie akcjonariuszy Dawida Urbana i Patryka Urbana	205 700 853	44,51%	205 700 853	44,51%
<i>w tym:</i>				
Dawid Urban	170 037 837	36,80%	170 037 837	36,80%
Patryk Urban, w tym:	35 663 016	7,72%	35 663 016	7,72%
a) bezpośrednio:	11 419 705	2,47%	11 419 705	2,47%
b) pośrednio przez podmiot zależny - Fundigic sp. z o.o.	24 243 311	5,25%	24 243 311	5,25%
porozumienie akcjonariuszy Fundacja Rodzinna Family Future, Fundacja Rodzinna Sawa i Nextgen Fundacja Rodzinna	50 000 000	10,82%	50 000 000	10,82%
<i>w tym:</i>				
Fundacja Rodzinna Family Future	22 500 000	4,87%	22 500 000	4,87%
Fundacja Rodzinna Sawa	22 500 000	4,87%	22 500 000	4,87%
Nextgen Fundacja Rodzinna	5 000 000	1,08%	5 000 000	1,08%
Sebastian Jabłoński	45 891 995	9,93%	45 891 995	9,93%
Ewa Jabłońska	36 891 995	7,98%	36 891 995	7,98%
Pozostali akcjonariusze < 5%	123 633 630	26,75%	123 633 630	26,75%
Łącznie	462 118 473	100,00%	462 118 473	100,00%

XI. W przypadku oferty publicznej papierów wartościowych – warunki oferty.

Niniejszy Dokument Informacyjny nie dotyczy oferty publicznej papierów wartościowych Emitenta.

XII. W stosownych przypadkach, rynki regulowane lub rynki rozwoju MŚP, na których papiery wartościowe tożsame z papierami wartościowymi, które mają być przedmiotem oferty publicznej lub zostać dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym, są już dopuszczone do obrotu.

Akcje Dopuszczane, które mają zostać dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym, są tożsame z akcjami Emitenta serii A, B, C, D, E, F, H, J, K, L, M i N oznaczonymi kodem ISIN PLINTGR00013, które są przedmiotem obrotu na rynku regulowanym (rynku podstawowym) organizowanym przez GPW.