

Życiorys Członka Rady Nadzorczej  
Cherrypick Games S.A.

- a) imię, nazwisko, zajmowane stanowisko lub funkcje pełnione w ramach emitenta oraz termin upływu kadencji, na jaką dana osoba została powołana

**Kay Gruenwoldt** – Członek Rady Nadzorczej. Termin upływu kadencji: 27 kwietnia 2027 r.

- b) opis kwalifikacji i doświadczenia zawodowego

Doświadczenie zawodowe

- Ponad 25 lat doświadczenia w branży gier
- Wielokrotne role CEO, GM, COO i VP w zarządzaniu studiami i firmami wydawniczymi
- Pracował i mieszkał w USA, Kanadzie, Arabii Saudyjskiej, na Cyprze i w innych krajach.

Kwalifikacje:

- Magister inżynier, bogate doświadczenie w zarządzaniu i doświadczenie w branży gier, w tym pozyskiwanie finansowania na wielu kontynentach

**luty 2023 – do dzisiaj**

Współzałożyciel i partner zarządzający

Riyadh Angel Syndicate, Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie

- Zarządzanie syndykatem aniołów biznesu inwestujących w firmy z branży gier i powiązane przedsięwzięcia technologiczne na całym świecie.

**sierpień 2022 - marzec 2024**

Vice President Publishing

NINE66, spółka należąca do Savvy Games Group, Rijad, Arabia Saudyjska

Curriculum vitae of a member of the Supervisory  
Board of Cherrypick Games S.A..

- a) name, surname, position or functions held within the issuer and the term of office for which the person was appointed

**Kay Gruenwoldt** - Member of the Supervisory Board.  
Term expiration date: April 27th, 2027.

- b) description of qualifications and professional experience

Professional experience

- 25+years in the games industry
- Multiple CEO, GM, COO and VP roles in studio management and publishing company management
- Worked and lived in USA, Canada, Saudi Arabia, Cyprus, and others

Qualifications:

M.Sc. Mechanical Engineering, extensive management experience and games industry experience, including fundraising across multiple continents

**Feb 2023 – Today**

Co-Founder and Managing Partner

Riyadh Angel Syndicate, Dubai, UAE

- Managing an angel syndicate investing into games companies and related tech ventures across the globe

**Aug 2022 – Mar 2024**

Vice President Publishing

NINE66, a Savvy Games Group Company, Riyadh, KSA

- Budowanie i kierowanie zespołem wydawniczym Nine66 w ramach naszej misji rozwijania ekosystemu gier w kraju i regionie.
- Soft-lanuch 7 gier w ciągu roku, osiągnięcie pozytywnego ROAS, współpraca z niezależnymi studiami na całym świecie, w tym w Arabii Saudyjskiej, z wynikiem ponad 1,5 mln pobrań naszych gier.

#### **styczeń 2021 - lipiec 2022**

Investor

EGD Angel Syndicate

- Anioł biznesu, ponad 10 inwestycji w globalne startupy z branży gier

#### **marzec 2019 - październik 2021**

CEO i szef studia

Paladin Studios, Den Haag, Holandia

- Odpowiedzialny za wszystkie aspekty zarządzania jednym z najbardziej kreatywnych zespołów w branży.
- Przeprowadziłem studio przez trudny okres w kierunku stabilności finansowej, tworząc nowe partnerstwa z czołowymi liderami branży, restrukturyzując studio w celu zwiększenia wydajności i produktywności oraz przewodząc przejściu na różne modele biznesowe i platformy.
- Miałem zaszczyt pracować z fenomenalnym zespołem profesjonalistów, którzy kochają to, co robią, oraz z najlepszymi partnerami biznesowymi, takimi jak Apple, Zeptolab i inni.

#### **czerwiec 2017 - luty 2019**

Wiceprezes BD

GameRefinery, Helsinki, Holandia

- Kierowanie działaniami GameRefinery w zakresie partnerstwa i rozwoju biznesu w branży gier mobilnych oraz doradztwo w zakresie marketingu i ogólnej strategii.
- GameRefinery pomaga budować i utrzymywać zestaw funkcji w grach mobilnych w celu maksymalizacji przychodów. Analizuje setki gier mobilnych na rynku i zapewnia dogłębny wgląd na

- Building and leading the publishing team for Nine66, as part of our mission to develop the ecosystem for games in the country and region.
- Soft launched 7 games in a year, achieved positive ROAS, worked with independent studios around the world including KSA, and gathered over 1.5 m downloads for our games.

#### **Jan 2021 – Jul 2022**

Investor

EGD Angel Syndicate

- Angel investor, 10+ investments into global games startups

#### **Mar 2019 – Oct 2021**

CEO & Head of Studio

Paladin Studios, Den Haag, NL

- Responsible for all aspects of managing one of the industry's most creative teams.
- I lead the studio through a challenging period towards financial stability, by forming new partnerships with top industry leaders, restructuring the studio for more efficiency and productivity, and spearheading the transition to different business models and platforms.
- I am privileged to have worked with a phenomenal team of professionals that love what they do, and the best business partners like Apple, Zeptolab and others.

#### **Jun 2017 – Feb 2019**

Vice President BD

GameRefinery, Helsinki, NL

- Leading GameRefinery's partnership and business development efforts across the mobile games industry, and advising on marketing and general strategy.
- GameRefinery helps you build and sustain a successful feature set foundation in your mobile game, to maximize revenue. We analyze hundreds of mobile games in the market and provide deep insight

poziomie funkcji, w tym trendów i porównań między rynkami.

#### **luty 2016 - czerwiec 2017**

Wiceprezes BD

Paladin Studios, Den Haag, NL

- Paladin jest wiodącym niezależnym studium gier mobilnych w Holandii. Kieruję działaniami na rzecz rozwoju biznesu dla istniejących klientów, takich jak Bandai Namco, Spil Games i innych, i jestem odpowiedzialny za sales pipeline 360. Ponadto jestem częścią zespołu kierowniczego wyższego szczebla, wspierając strategię rozwoju firmy i planowanie.
- Przyczyniłem się do wzrostu zatrudnienia w Paladin z 23 do 40 osób w ciągu roku i związanego z tym ponad dwukrotnego zwiększenia ogólnych przychodów rok do roku. Zdobyłem kilku prestiżowych klientów, takich jak Kongregate i Kiloo, dzięki oryginalnym projektom opartym na IP Paladin.

#### **kwiecień 2014 - lipiec 2015**

Dyrektor generalny

Perfect World, Amsterdam, NL

- Perfect World jest liderem na rynku tworzenia i publikowania gier online. Firma jest notowana na giełdzie Nasdaq od 2007 roku (PWRD) i od tego czasu bardzo szybko rozwinęła działalność w ponad 40 krajach na całym świecie.
- Moim zadaniem było ponowne ożywienie zespołu oraz zarządzanie, rozwój i rozszerzanie codziennej działalności Perfect World Europe.
- Pomyślnie zreorganizowałem zespół, zainicjowałem wewnętrzne awanse i kluczowe zatrudnienia, wprowadziłem nowe procesy i możliwości biznesowe, wprowadziłem nowy produkt na rynek europejski i przekroczyłem oczekiwania dotyczące przychodów w 2014 roku.

#### **marzec 2010 - styczeń 2014**

Współzałożyciel i CEO

Games Academy Vancouver, Vancouver, Kanada

on a feature level, including trends and cross market comparisons.

#### **Feb 2016 – Jun 2017**

Vice President BD

Paladin Studios, Den Haag, NL

- Paladin is the leading independent mobile games studio in the Netherlands. I'm leading the business development efforts for existing clients like Bandai Namco, Spil Games and others, and am responsible for the 360 sales pipeline. In addition to that, I am part of the senior management team, supporting the company's growth strategy and planning.
- I contributed to Paladin's growth from 23 to 40 people within a year, and more than doubling up on overall revenue YoY to support the growth. I won several high-profile clients like Kongregate and Kiloo, with original Paladin IP based projects.

#### **Apr 2014 – Jul 2015**

General Manager

Perfect World, Amsterdam, NL

- Perfect World is a market leader in developing and publishing online games. The company has been listed on the Nasdaq Stock Exchange since 2007 (PWRD) and expanded the business very quickly in over 40 countries all over the world since then.
- I was tasked with re-energizing the team, and managing, growing and expanding the day to day business for Perfect World Europe.
- Successfully re-organized the team, initiated internal promotions and key hires, introduced new process and business opportunities, launched new product in the european market, and exceeded revenue expectations for 2014.

#### **Mar 2010 – Jan 2014**

Co-Founder and CEO

Games Academy Vancouver, Vancouver, CA

- GAMES ACADEMY Vancouver planuje otworzyć swoje podwoje jako prywatna szkoła zajmująca się wyłącznie edukacją w zakresie produkcji gier komputerowych i wideo.
- Jako CEO zarządzałem fazą zakładania i rozruchu spółki, a obecnie zasiadam w jej zarządzie jako doradca i dyrektor bez funkcji wykonawczej.
- Games Academy Vancouver, dzięki niezwykle wysokim standardom jakości, była jedną z niewielu firm edukacyjnych spoza prowincji, którym udało się uzyskać licencję od PCTIA w Kolumbii Brytyjskiej.

### **październik 2010 - grudzień 2013**

Wiceprezes BD

Crowdpark, San Francisco, USA

- CROWDPARK to społecznościowa gra bukmacherska i nowy portal rozrywkowy dla gier społecznościowych i zręcznościowych.
- Technologia CROWDPARK to połączenie zbiorowej inteligencji i mechanizmów rynkowych, które umożliwiają przewidywanie w czasie rzeczywistym.
- Kierowałem działaniami związanymi z internacjonalizacją firmy i wejściem na rynek Ameryki Północnej, w tym strategią, marketingiem, rozwojem biznesu i relacjami inwestorskimi.

### **luty 2012 - kwiecień 2013**

Dyrektor generalny

PointMMO - Singapur, Berlin, Los Angeles

- Zostałem zatrudniony w celu dopracowania oferty biznesowej i opracowania solidnego modelu biznesowego dla przedsięwzięcia, zdefiniowania oferty konsumenckiej, opracowania strategii wejścia na rynek i zbudowania zespołu operacyjnego.
- Z powodzeniem opracowaliśmy produkt internetowy i uruchomiliśmy go w ciągu 2 miesięcy, otwartą wersję beta w ciągu 4 miesięcy i zbudowaliśmy atrakcyjną ofertę dla graczy z ponad 20 tytułami na platformie w ciągu rekordowych 6 miesięcy.

- GAMES ACADEMY Vancouver plans to open it's doors as a private school solely dedicated to education in computer and video games production.
- I managed the incorporation and start-up phase of the company as CEO and am currently serving on the companies board as advisor and non-executive VP.
- Games Academy Vancouver, by pursuing it's extremely high standard of quality, was one of the very few out-of-province education companies that managed to acquire a license from the PCTIA in British Columbia.

### **Oct 2010 – Dec 2013**

Vice President BD

Crowdpark, San Francisco, USA

- CROWDPARK is a social betting game and the new entertainment portal for social & skill gaming.
- CROWDPARK's technology is a combination of collective intelligence and market mechanisms which enable predictions in real-time.
- I lead the company's internationalization efforts and market entry into North America including strategy, marketing, business development and investor relations.

### **Feb 2012 – Apr 2013**

Chief Executive Officer

PointMMO - Singapore, Berlin, Los Angeles

- I was brought in to refine the business offering and develop a solid business model for the venture, define the consumer offering, develop a Go-To-Market strategy and build an operational team.
- We successfully developed the web product and went live in 2 months, open beta in 4, and build a compelling offering for players with more than 20 titles on the platform within a record 6 months.
- Grew PointMMO to more than 100K users and 1 million uniques in under 4 months of live operations and a minimal marketing budget. Managed a distributed, truly global team of experts with teams in Singapore, Russia, Germany and the US.

- Rozwinęliśmy PointMMO do ponad 100 tys. użytkowników i 1 mln odsłon w ciągu 4 miesięcy działalności i przy minimalnym budżecie marketingowym.
- Zarządzałem rozproszonym, prawdziwie globalnym zespołem ekspertów z zespołami w Singapurze, Rosji, Niemczech i Stanach Zjednoczonych.
- Prowadziłem działania związane z finansowaniem serii A w Ameryce Północnej i Azji.

### **kwiecień 2011 - styczeń 2012**

Dyrektor generalny

Frogster America, San Francisco, USA

- Odpowiedzialny za wszystkie aspekty działalności firmy F2P MMO, w tym strategię biznesową, marketing, finanse, PR, zespół na żywo, obsługę klienta i zarządzanie społecznością.
- Przebudowałem zespół, wdrożyłem nową strukturę i procesy do obsługi jednej z najbardziej udanych gier MMO F2P na rynku północnoamerykańskim, Runes of Magic ([www.runesofmagic.com](http://www.runesofmagic.com)), znacznie zwiększając przychody, zadowolenie klientów i widoczność na rynku. Pomyślnie wdrożyłem nową dynamiczną strategię monetyzacji i model przychodów.

### **lipiec 2009 - dzisiaj**

Założyciel i dyrektor

Walking Squid Advisory, Vancouver/BC i Amsterdam, Holandia

- Walking Squid Advisory jest firmą doradczą w zakresie zarządzania i marketingu.
- Specjalizuję się w dziedzinie gier wideo, gier społecznościowych/MMO/F2P, mediów mobilnych i cyfrowych, a przede wszystkim w często niezbadanych obszarach pomiędzy nimi.
- Moje unikalne doświadczenie w dziedzinie gier i urządzeń mobilnych daje ci przewagę, której potrzebujesz, aby odnieść sukces w dzisiejszym szybko zmieniającym się i konwergentnym środowisku rynkowym. Skorzystaj z mojej globalnej sieci kontaktów z najlepszymi mediami, ze szczególnym uwzględnieniem Niemiec, Kanady, Stanów Zjednoczonych i Bliskiego Wschodu.

- Drove Series A funding efforts in North America and Asia.

### **Apr 2011 – Jan 2012**

General Manager

Frogster America, San Francisco, USA

- Responsible for all aspects of the live operations of a F2P MMO company, including Business Strategy, Marketing, Finance, PR, Live Team, Customer Support and Community Management.
- Re-build team, implemented new structure and processes for operating one of the most successful F2P MMO's in the North American market, Runes of Magic ([www.runesofmagic.com](http://www.runesofmagic.com)), significantly increasing revenue, customer satisfaction and market visibility. Successfully implemented new dynamic monetization strategy and revenue model.

### **Jul 2009 – Today**

Founder & Principal

Walking Squid Advisory, Vancouver/BC and Amsterdam, NL

- Walking Squid Advisory is an Executive Management and Marketing Consultancy.
- My expertise lies in the field of Video Games, Social/MMO/F2P Games, Mobile and Digital Media, most importantly in the often uncharted areas between them.
- My unique experience in games and mobile gives you the advantage you need to succeed in today's fast paced and convergent market environment. Tap into my global network of top media contacts, with a primary focus on Germany, Canada, the US and the Middle East.
- From optimizing and streamlining production and marketing processes to strategy and planning of

- Od optymalizacji i usprawnienia procesów produkcyjnych i marketingowych po strategię i planowanie podejścia do produktu, finansowanie i atrakcyjne cyfrowe kampanie marketingowe, mamy wiedzę i wgląd, aby wesprzeć Cię w osiągnięciu Twoich celów.

#### **lipiec 2004 - luty 2010**

Producent, Global Dev Program Manager, Head of Title Marketing

NOKIA, Vancouver, Kanada

- Odpowiedzialny za zespół i budżet marketingu tytułów produkowanych w Ameryce Północnej. Z powodzeniem kierowałem projektowaniem i wdrażaniem nowego procesu dla kamieni milowych związanych z rozwojem marketingu w ogólnym procesie rozwoju produktu i nowym systemie śledzenia finansowego w firmie, poprawiając wydajność i zwrot z inwestycji, SEO, SEM, marketing w sieciach społecznościowych.
- Codzienne zarządzanie zespołem marketingowym odpowiedzialnym za produkt, markę i proces IP oraz wyniki, a także wiodący link do zespołu produkcyjnego. Uznanie Reset Generation za najbardziej oczekiwane IP na urządzenia mobilne w 2008 roku dzięki wielostronicowemu artykułowi redakcyjnemu w magazynie EDGE i doprowadzenie opublikowanych przez Nokię marek do pozycji najlepiej sprzedających się franczyz na nowej platformie gier mobilnych.
- Kierowanie projektowaniem i rozwojem kolejnych iteracji znaczących IP i połączonych gier na urządzenia mobilne, w tym Snakes, Space Impact, System Rush, Creatures of the Deep i innych, wykorzystując konwergencję mediów mobilnych i Internetu w celu poszerzenia grupy docelowej i atrakcyjności. Zdołałem kilka nagród, takich jak IMGA i Meffy's.
- Kluczowy rzecznik i ewangelista Nokii w tematyce tworzenia gier, platform, marek i własności intelektualnej (główny mówca i panelista Dubai World Games, GDC, GCDC, XML i innych wiodących światowych wydarzeń). Zainicjowałem

product approach, funding and compelling digital marketing campaigns, we have the knowledge and insight to support you in reaching your goals.

#### **Jul 2004 – Feb 2010**

Producer, Global Dev Program Manager, Head of Title Marketing

NOKIA, Vancouver, CAN

- Team and Budget responsibility for the North American produced title marketing. Successfully lead the design and implementation of a new process for marketing related development milestones into the overall product development process and new financial tracking system in the company improving efficiency and ROI, SEO, SEM, social network marketing experience.
- Day to day management of the marketing team responsible for product, brand and IP process and deliverables, and leading link to the production team. Established Reset Generation as the most anticipated IP on mobile for 2008 with multi page editorial in EDGE magazine and lead the Nokia published brands to be the top selling franchises on the new mobile games platform.
- Driving the design and development of the next iterations of iconic IP and connected gaming experiences on mobile incl. Snakes, Space Impact, System Rush, Creatures of the Deep and others, utilizing the convergence of mobile media and internet to broadening the target audience and appeal. Won several awards like IMGA and Meffy's.
- Key spokesperson and evangelist for Nokia on the topic of games development, platforms, brands and IP (keynote speaker and panelist Dubai World Games, GDC, GCDC, XML, and other leading global events). Initiated several high level cooperations with TV, Hollywood and Film.
- Part of Publishing Management Team actively driving the strategy and direction of the platform and catalogue portfolio, IP and Brands in cross functional teams.

kilka współpracy na wysokim szczeblu z telewizją, Hollywood i filmem.

- Członek zespołu zarządzającego wydawnictwem, aktywnie kierujący strategią i kierunkiem portfolio platform i katalogów, IP i marek w zespołach międzyfunkcyjnych.
- Ewangelista produktu zarządzający i kierujący wewnętrzną i zewnętrzną świadomością produktu oraz wsparciem dla kierownictwa, globalnych sił sprzedaży i branży gier.
- Strateg i ewangelista platformy deweloperskiej, inicjujący i zarządzający programem deweloperskim dla platformy N-Gage i jej ewolucji.
- Całkowicie przeprojektowałem i zmieniłem markę, wdrożyłem i zarządzałem globalnym programem deweloperskim w koordynacji z działem badań i rozwoju, produkcją i zarządzaniem oraz doprowadziłem do znaczącego wzrostu rozpoznawalności Nokii w branży i członkostwa w społeczności deweloperów.
- Koordynowałem i zarządzałem działaniami PR dla platformy deweloperskiej N-Gage od praktycznie zera do wielomilionowego zasięgu w ciągu 2 lat.
- Pomyślnie zaplanowałem, zarządzałem i prowadziłem obecność Nokii na GDC 2007, w tym stoisko i wydarzenia networkingowe dla deweloperów oraz kilka innych sponsoringów i wydarzeń w latach 2005-07 na całym świecie.
- Reprezentowałem dział gier Nokii na różnych spotkaniach prelegentów i panelistów na prestiżowych wydarzeniach branżowych na całym świecie.

#### **2001 - czerwiec 2004**

Wiceprezes ds. sprzedaży/marketingu, Starszy menedżer produktu, Producent

JoWood Productions, Portland, USA i Rottenmann, Austria

- Zarządzanie portfelem Grupy JoWood w USA. Opracowałem i wdrożyłem nową strategię wydawniczą w Ameryce Północnej dla marek gier komputerowych JoWood, co doprowadziło do ponownego rekordu wzrostu firmy i wyniku

- Product Evangelist managing and driving internal and external product awareness and support throughout management, global sales force and games industry.
- Development Platform Strategist and Evangelist initiating and managing the Developer Pro-gram for the N-Gage platform and its evolution.
- Completely re-designed and re-branded, implemented and managed the global developer program in coordination with R&D, production and management and driven tremendous growth in industry recognition and membership in the developer community for Nokia.
- Coordinated and managed PR work for the N-Gage development platform from virtually zero to multi-million USD worth of coverage over the span of 2 years.
- Successfully planned, managed and lead Nokia's presence at GDC 2007 incl. booth and developer networking events and several other sponsorships and events 2005-07 across the globe.
- Represented Nokia's games unit on various speaker engagements and panelist roles at high profile industry events globally

#### **2001 – Jun 2004**

VP Sales/Marketing, Sr Product Manager, Producer

JoWood Productions, Portland, USA and Rottenmann, AUS

- JoWood Group US portfolio management. Developed and implemented the new publishing strategy in North America for the JoWood computer games brands, leading to a company re-cord growth and result in software sales during the 2nd half of 2002. Reporting to the CEO.
- License/Coop/Business development. Successfully established the JoWood brand and products in the

sprzedaży oprogramowania w drugiej połowie 2002 roku. Raportowanie do CEO.

- Rozwój licencji/współpracy/biznesu. Pomyślne wprowadzenie marki i produktów JoWood do 10 największych sklepów w USA i Kanadzie (WalMart, Best Buy, Target, itp.) po raz pierwszy w historii firmy. Zainicjowanie i zamknięcie umów OEM i umów pakietowych z głównymi producentami sprzętu, takimi jak NVidia, ATI i Alienware.

#### **2000 - 2001**

Dyrektor ds. rozwoju świata online

Nikoworld Inc., Hamburg, Niemcy

- Kierowanie marką i rozwojem produktu wirtualnego świata online. Odpowiedzialny za aktualizacje dla inwestorów i zarządu firmy, raportujący bezpośrednio do CEO i CTO.
- Z powodzeniem opracowałem i wdrożyłem protokoły zarządzania i śledzenia dla szybko rosnącego zespołu programistów (10 do 90+ w ciągu 6 miesięcy).
- Zarządzałem kreacją i produkcją prototypu wirtualnego świata online. Szybkie prototypowanie doprowadziło do stworzenia funkcjonalnego oprogramowania w rekordowym czasie 2 miesięcy.

#### **1998 - 2000**

Absolwent programu szkoleniowego dla liderów technicznych, lider zespołu

General Electric Industrial Systems, Hartford/CT, USA

- Kierowanie zespołem badawczo-rozwojowym i wsparcie marketingowe. Po krótkim 2-miesięcznym stażu awansowałem do pełnoetatowego programu Technical Leadership Program, który jest 2-letnim zaawansowanym programem szkoleniowym dla kadry kierowniczej, obejmującym globalne zadania, obszerne szkolenia korporacyjne i kursy. Z powodzeniem przekształciłem najwolniej rozwijającą się część projektu (całkowite badania i rozwój całej gamy produktów >100 mln USD) w wysokowydajną jednostkę zsynchronizowaną z wymaganiami marketingowymi dla linii produktów.

top 10 outlets in the US and Canada (WalMart, Best Buy, Target, etc.) for the first time in company history. Initiated and closed OEM and bundling deals with major hardware manufacturers like NVidia, ATI and Alienware.

#### **2000 – 2001**

Director Online World Development

Nikoworld Inc., Hamburg, GER

- Brand and Development lead for an online virtual world product. Responsible for updates to investors and company board, reporting directly to CEO and CTO.
- Successfully developed and implemented the management and tracking protocols for a rapidly growing development team (10 to 90+ in 6 months).
- Managed the creative and production for prototype virtual online world. Rapid prototyping efforts led to a functional software proof of concept in record time of 2 months.

#### **1998 – 2000**

Technical Leadership Training Program Alumni, Team Leader

General Electric Industrial Systems, Hartford/CT, USA

- R&D development team lead and marketing support. After a short internship of 2 months got promoted to full time Technical Leadership Program, which is a 2 year advanced management trainee program including global assignments, extensive corporate training and courses. Successfully turned around the slowest going part of the project (total R&D of the complete range >100 M USD) into high performance unit synched with the marketing requirements for the product line.
- Received multiple management recognition awards and co-filed a Marketing Patent introduced into the global product range.



- Otrzymałem wiele nagród za zarządzanie i współtworzył patent marketingowy wprowadzony do globalnej gamy produktów.
  - Praca nad planowaniem strategicznym i integracją produkcji dla nowej linii produkcyjnej w Polsce.
- c) wskazanie działalności wykonywanej przez daną osobę poza emitentem, gdy działalność ta ma istotne znaczenie dla emitenta
- brak
- d) wskazanie wszystkich spółek prawa handlowego, w których, w okresie ostatnich trzech lat, dana osoba była członkiem organów zarządzających lub nadzorczych albo współnikiem, ze wskazaniem, czy dana osoba nadal pełni funkcje w organach lub jest nadal współnikiem
- Walking Squid B.V. - aktywny - jedyny Właściciel, finansowa spółka holdingowa, Haarlem, Holandia
  - Riyadh Angel Syndicate - aktywny - Partner Zarządzający, spółka zarządzająca syndykatem inwestycyjnym aniołów biznesu, Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie
- e) informacje na temat czy w okresie ostatnich pięciu lat dana osoba została skazana prawomocnym wyrokiem za przestępstwa, o których mowa w art. 18 § 2 Kodeksu spółek handlowych lub przestępstwa określone w Ustawie o obrocie, Ustawie o ofercie lub ustawie z dnia 26 października 2000 r. o giełdach towarowych, albo za analogiczne przestępstwa w rozumieniu przepisów prawa obcego, oraz wskazanie, czy w okresie ostatnich pięciu lat osoba taka otrzymała sądowy zakaz działania jako członek organów
- Work on strategic planning and manufacturing integration for a new production line in Poland
- c) indication of the activities performed by the person outside the issuer, when these activities are material to the issuer
- none
- d) indication of all commercial law companies in which, during the last three years, the person was a member of management or supervisory bodies or a partner, indicating whether the person still holds a position in the bodies or is still a partner
- Walking Squid B.V. – active - sole owner, Financial holding company, Haarlem, Netherlands
  - Riyadh Angel Syndicate – active - Managing Partner, Angel investment syndicate management company, Dubai, UAE
- e) information on whether, in the last five years, a person has been sentenced with a final judgment for offenses referred to in Article 18 § 2 of the Code of Commercial Companies or offenses specified in the Act on Trading, the Act on Offering or the Act on Commodity Exchanges of October 26, 2000, or for analogous offenses under foreign law, and an indication of whether, in the last five years, such person has received a court ban on acting as a member of management or supervisory bodies in commercial law companies:

<p>zarządzających lub nadzorczych w spółkach prawa handlowego:</p> <p>brak</p>	<p>none</p>
<p>f) szczegóły wszystkich przypadków upadłości, restrukturyzacji, zarządu komisarycznego lub likwidacji, w okresie co najmniej ostatnich pięciu lat, w odniesieniu do podmiotów, w których dana osoba pełniła funkcje członka organu zarządzającego lub nadzorczego</p> <p>brak</p>	<p>f) details of all bankruptcies, restructurings, receiverships or liquidations, during at least the last five years, for entities in which the person served as a member of the management or supervisory body</p> <p>none</p>
<p>g) informację, czy dana osoba prowadzi działalność, która jest konkurencyjna w stosunku do działalności emitenta, oraz czy jest współnikiem konkurencyjnej spółki cywilnej lub osobowej albo członkiem organu spółki kapitałowej lub członkiem organu jakiegokolwiek konkurencyjnej osoby prawnej</p> <p>brak</p>	<p>g) information on whether the person is engaged in activities that are competitive to the issuer's business, and whether the person is a partner in a competitive civil or partnership or a member of a body of a capital company or a member of a body of any competitive legal entity</p> <p>none</p>
<p>h) informację, czy dana osoba figuruje w rejestrze dłużników niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym</p> <p>Nie figuruje</p>	<p>h) information on whether a person is listed in the register of insolvent debtors, maintained pursuant to the Act of August 20, 1997 on the National Court Register.</p> <p>Not listed</p>