

## **Zmluva o zabezpečení účasti na start up podujatí v zahraničí**

*uzatvorená v zmysle ust. § 269 ods. 2 zákona č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník (ďalej len „Obchodný zákonník“) v znení neskorších predpisov  
(ďalej len „Zmluva“)*

### **I. Zmluvné strany**

Názov: **Slovak Business Agency**

Zápis: Záujmové združenie právnických osôb zapísané v registri vedenom Okresným úradom Bratislava pod číslom: OVVS/467/1997-Ta

Sídlo: Miletičova 23, 821 09 Bratislava, Slovenská republika

Zastúpená: Mgr. Martin Holák, PhD., generálny riaditeľ

IČO: 308 45 301

DIČ: 202 086 9279

Banka: Všeobecná úverová banka, a. s.

Číslo účtu: 16 9324 1062/0200

IBAN: SK81 0200 0000 0016 9324 1062

(ďalej len „**SBA**“)

a

Obchodné meno: **Localization Guru, s.r.o.**

Sídlo: Páričkova 1127/18, Bratislava 821 08

Zastúpená: Ing. Pavel Svitek, konateľ

Zápis: Obchodný register Okresného súdu Bratislava I, odd. Sro, vl. č. 103344/B

IČO: 48 086 291

DIČ: 212 00 80 402

Banka: Československá obchodná banka, a.s.

Číslo účtu: 4021422518/7500

IBAN: SK0275000000004021422518

(ďalej len „**Prijímateľ**“)

### **II. Úvodné ustanovenia**

1. SBA je vykonávateľom schémy na podporu start upov (schéma pomoci de minimis) 07 K 02 1G Ministerstva hospodárstva SR v zmysle zákona č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov (ďalej len „**Zákon o štátnej pomoci**“) a ďalších dotknutých právnych predpisov SR a Európskej únie (ďalej len „**Schéma**“). Schéma bola uverejnená v Obchodnom vestníku č. 220/2014 zo dňa 18. 11. 2014.
2. Jednou z aktivít v rámci komponentu 1 Schémy je aj zabezpečenie účasti prijímateľov na start up podujatiach v zahraničí. V rámci týchto aktivít komponentu 1 bol Prijímateľ na základe ním podanej žiadosti o poskytnutie podpory vo forme poskytnutia informácií a poradenstva, vzdelávacích a ďalších podporných aktivít v rámci Schémy na podporu start upov a na základe uznesenia Komisie na výber prijímateľov pomoci – účastníkov zahraničných startup podujatí Programu a Schémy na podporu startupov (Komponent 1) vybraný ako prijímateľ pomoci.

### III. Predmet Zmluvy, práva a povinnosti zmluvných strán

1. Predmetom tejto Zmluvy je bezodplatné zabezpečenie a poskytnutie účasti na zahraničnom start up podujatí „**The London Affiliate Conference 2016**“, ktoré sa bude konať v dňoch 04. 02. 2016 – 07. 02. 2016 v Londýne, Veľká Británia (ďalej len „**Podujatie**“) zo strany SBA pre Prijímateľa. Podujatia sa zúčastnia nasledovní vyslaní zástupcovia Prijímateľa:

- a) Meno a priezvisko: Ing. Pavel Svitek
- b) Rodné priezvisko: Svitek
- c) Dátum narodenia:
- d) Rodné číslo:
- e) Trvalý pobyt:
- f) Číslo OP:
- g) Číslo cestovného pasu:
- h) Vzťah k Prijímateľovi:

- a) Meno a priezvisko: Mgr. Slavomír Hruška
- b) Rodné priezvisko: Hruška
- c) Dátum narodenia:
- d) Rodné číslo:
- e) Trvalý pobyt:
- f) Číslo OP:
- g) Číslo cestovného pasu:
- h) Vzťah k Prijímateľovi:

Všetky práva, povinnosti a vyhlásenia Prijímateľa v zmysle tejto Zmluvy sa primerane považujú aj za práva, povinnosti a vyhlásenia vyslaných zástupcov Prijímateľa uvedených v tomto bode Zmluvy.

2. SBA a Prijímateľ sa zaväzujú spolupracovať pri plnení predmetu tejto Zmluvy.
3. Povinnosťou Prijímateľa je:
  - a) zabezpečiť, aby vyslaní zástupcovia Prijímateľa uvedení v bode 1. tohto článku Zmluvy absolvovali Podujatie v rozsahu 4 (štyroch) dní, t. j. od 04. 02. 2016 – 07. 02. 2016 v celom rozsahu v zmysle popisu programu Podujatia, ktorý tvorí prílohu č. 1 tejto Zmluvy,
  - b) zaslať poštou alebo osobne do 10 (desiatich) kalendárnych dní po návrate zo zahraničného start up podujatia, t. j. do **18. 02. 2016**, originály dokumentov potvrdzujúce účasť vyslaných zástupcov Prijímateľa na start up podujatí v zahraničí (najmä, nie však výlučne, letenky, vstupenky na Podujatie, potvrdenie o ubytovaní a pod.) na adresu SBA uvedenú v článku I. tejto Zmluvy,
  - c) vyplniť a doručiť elektronickou formou na emailovú adresu: [pohlova@sbagency.sk](mailto:pohlova@sbagency.sk) a zároveň poštou alebo osobne na adresu SBA uvedenú v článku I. tejto Zmluvy Prijímateľom vypracovanú a podpísanú správu o účasti na Podujatí najneskôr do 10 (desiatich) kalendárnych dní po návrate z Podujatia, t. j. do **18. 02. 2016**. Vzor správy o účasti na Podujatí tvorí prílohu č. 2 tejto Zmluvy,
  - d) uhradiť neoprávnené výdavky spojené s účasťou vyslaných zástupcov Prijímateľa na Podujatí vo vlastnej réžii, t. j. uhradiť všetky výdavky, ktoré im na Podujatí alebo v súvislosti s ním, resp. s účasťou na ňom, vzniknú a ktoré nie sú uvedené v prílohe č. 3 tejto Zmluvy. Prijímateľ je povinný zaobstarat' víza alebo iné potrebné povolenie vstupu do krajiny, kde sa má Podujatie konať, pre ním vyslaných zástupcov a zabezpečiť im stravovanie spojené s účasťou na Podujatí v plnom rozsahu, pričom Prijímateľ zároveň znáša všetky náklady s tým spojené,
  - e) v prípade neúčasti vyslaných zástupcov Prijímateľa, resp. ktoréhokoľvek z nich na Podujatí v rozsahu uvedenom v písm. a) tohto bodu článku III. Zmluvy uhradiť SBA zmluvnú pokutu vo výške ceny vstupenky, resp. vstupeniek na Podujatie a tiež všetkých nákladov spojených

- s účasťou vyslaných zástupcov Prijímateľa na Podujatí v zmysle ustanovenia bodu 4 písm. a) tohto článku Zmluvy, s výnimkou neúčasti, ktorá predstavuje následok vyššej moci, t. j. neúčasti, ktorá nemohla byť zo strany Prijímateľa a/alebo jeho vyslaných zástupcov predvídateľná alebo ju nebolo možné zo strany Prijímateľa a/alebo jeho vyslaných zástupcov odvrátiť; existenciu týchto okolností je Prijímateľ povinný SBA preukázať a, ak je to možné, podložiť potrebnými dokladmi. Zmluvná pokuta je splatná do 15 (pätnástich) dní odo dňa doručenia výzvy na jej úhradu zo strany SBA Prijímateľovi,
- f) v prípade porušenia povinností Prijímateľa uvedených v písm. b) a/alebo c) tohto bodu Zmluvy, uhradiť SBA zmluvnú pokutu vo výške 3 000,- EUR (slovom: tritisíc eur). Zmluvná pokuta je splatná do 15 (pätnástich) dní odo dňa doručenia výzvy na jej úhradu zo strany SBA Prijímateľovi. Zaplatením zmluvnej pokuty v zmysle tohto ustanovenia zmluvy nezaniká povinnosť Prijímateľa stanovená v písm. b) a/alebo písm. c) tohto bodu Zmluvy,
  - g) okamžite informovať SBA o tom, že v spojitosti s účasťou Prijímateľa, resp. ním vyslaných zástupcov na Podujatí sú od Prijímateľa, resp. od ním vyslaných zástupcov zo strany organizátora Podujatia, ubytovateľa alebo poskytovateľa prepravných služieb požadované dodatočné úhrady, resp. plnenia mimo rámca služieb, ktoré v zmysle tejto Zmluvy SBA Prijímateľovi vopred zabezpečila (ďalej len „**Dodatočné náklady**“). Spôsob úhrady Dodatočných nákladov, za predpokladu, že budú oprávnené a SBA uzná potrebu ich úhrady za dôvodnú, určí SBA. V prípade, že Prijímateľ, resp. ním vyslaní zástupcovia alebo ktorýkoľvek z nich bez predchádzajúceho písomného (alebo zaslaného e-mailom) súhlasu SBA uhradí Dodatočné náklady, nie je ten, kto ich uhradil, oprávnený na ich refundáciu zo strany SBA ani v prípade, ak by Dodatočné náklady boli oprávnenými nákladmi v zmysle tejto Zmluvy a/alebo Programu,
  - h) zabezpečiť, aby zo služieb poskytnutých zo strany SBA v rámci plnenia jej povinností vyplývajúcich z tejto Zmluvy nezískavali neoprávnený prospech aj tretie osoby. Ak by Prijímateľ, resp. ním vyslaní zástupcovia alebo ktorýkoľvek z nich svojím konaním, resp. opomenutím umožnil získanie neoprávneného prospechu tretích osôb z plnení, resp. služieb poskytovaných zo strany SBA pre Prijímateľa, vzniká SBA voči Prijímateľovi nárok na zaplatenie zmluvnej pokuty vo výške 3 000,- EUR (slovom: tritisíc eur),
  - i) oznámiť podľa ustanovenia § 22 Zákona o štátnej pomoci Ministerstvu financií SR prijatie pomoci podľa tejto Zmluvy, a to najneskôr do 30 (tridsiatich) dní po uplynutí štvrtého roka, v ktorom pomoc prijal. Formulár na oznámenie prijatia pomoci tvorí prílohu č. 4 tejto Zmluvy. Vyplnený formulár je Prijímateľ povinný zaslať vo vyššie uvedenej lehote na kontaktnú adresu: Ministerstvo financií Slovenskej republiky, Štefanovičová 5, 817 82 Bratislava. Dňom poskytnutia pomoci v rámci komponentu 1 Schémy sa rozumie deň schválenia žiadosti o poskytnutie konkrétnej formy pomoci zo strany SBA, t. j. 22. 01. 2016,
  - j) vytvoriť zamestnancom oprávneným vykonávať finančnú kontrolu v zmysle zákona č. 357/2015 Z. z. o finančnej kontrole a audite a o zmene a doplnení niektorých zákonov v platnom znení (ďalej len „**Zákon o finančnej kontrole a audite**“), podmienky na vykonanie finančnej kontroly, poskytnúť im súčinnosť a predložiť im vyžiadané dokumenty týkajúce sa najmä realizácie účasti na zahraničnom start up podujatí a použitia pomoci a dodržiavať aj iné povinnosti vyplývajúce zo Zákona o finančnej kontrole a audite; v prípade porušenia týchto povinností môžu byť Prijímateľovi uložené pokuty v súlade so Zákonom o finančnej kontrole a audite. Výkon kontroly zo strany Najvyššieho kontrolného úradu v zmysle zákona č. 39/1993 Z. z. o Najvyššom kontrolnom úrade Slovenskej republiky v platnom znení, týmto nie je dotknutý,
  - k) v prípade, ak sa preukáže nepravdivosť akejkoľvek z informácií uvedených v žiadosti a jej prílohách podpísaných a predložených zo strany Prijímateľa, nahradiť všetky náklady uvedené v bode 4. písm. a) tohto článku Zmluvy, ktoré SBA za účelom poskytnutia podpory Prijímateľovi vynaložila, do 15 (pätnástich) dní odo dňa doručenia písomnej výzvy SBA na náhradu nákladov v zmysle tohto ustanovenia Zmluvy, a to vo výške a za podmienok uvedených v tejto výzve,
  - l) vrátiť poskytnutú pomoc alebo jej neoprávnené použitú časť v zmysle príslušných ustanovení Zákona o štátnej pomoci alebo iných osobitných predpisov, ak Prijímateľ nedodrží podmienky, za ktorých sa pomoc podľa tejto Zmluvy poskytla.

4. Povinnosťou SBA je:

- a) zabezpečiť Prijímateľovi, resp. jeho vyslaným zástupcom účasť na Podujatí a v tejto súvislosti uhradiť vopred (resp. vo výnimočných prípadoch a po schválení zo strany SBA písomne alebo e-mailom aj následne, refundáciou na základe Prijímateľom predložených originálov relevantných dokladov) všetky účelné a oprávnené náklady s tým spojené, t. j. 2 (dve) vstupenky na Podujatie, náklady na dopravu na miesto Podujatia, konkr. 2 (dve) spätočné letenky do Londýna (s dátumom odletu, t.j. odchodu na Podujatie: 03. 02. 2016 a návratom z miesta Podujatia dňa 08. 02. 2016) a ubytovanie pre 2 (dve) osoby v mieste Podujatia od 03. 02. 2016 do 08. 02. 2016 pre účely účasti na Podujatí,
- b) informovať Prijímateľa o skutočnej výške pomoci poskytnutej v zmysle tejto Zmluvy do 10 (desať) dní po termíne uvedenom v bode 3. písm. b) tohto článku Zmluvy,
- c) včas informovať Prijímateľa o akýchkoľvek zmenách v rámci Schémy.

5. SBA je oprávnená:

- a) spolu s Ministerstvom hospodárstva SR a ostatnými orgánmi štátnej správy vykonať kontrolu vynaložených verejných prostriedkov v súlade so Zákom o finančnej kontrole a audite a zákonom č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy a o zmene a doplnení niektorých zákonov (ďalej len „**Zákon o rozpočtových pravidlách**“),
- b) spolu s Ministerstvom hospodárstva SR kontrolovať dodržiavanie podmienok, za ktorých sa pomoc prijímateľovi poskytla, ako aj ostatné skutočnosti, ktoré by mohli mať vplyv na správnosť a účelovosť poskytnutej pomoci. Ministerstvo hospodárstva SR a SBA kontrolujú predovšetkým hospodárnosť a účelnosť použitia poskytnutej pomoci a dodržiavanie zmluvných podmienok a podmienok programu; za týmto účelom sú oprávnení vykonať kontrolu priamo u Prijímateľa.

6. Prijímateľ vyhlasuje, že:

- a) bol písomne informovaný o tom, že pomoc poskytovaná v zmysle tejto Zmluvy je minimálnou pomocou v zmysle Nariadenia Komisie (EÚ) č. 1407/2013 z 18. decembra 2013 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc de minimis, Úradný vestník Európskej únie, L 352, 24. december 2013,
- b) bol písomne informovaný o predpokladanej výške minimálnej pomoci vyjadrenej ako ekvivalent hrubého grantu,
- c) bol písomne informovaný o tom, že je prijímateľom pomoci de minimis v zmysle Zákona o štátnej pomoci, z čoho mu vyplýva povinnosť štvrťročne oznamovať Ministerstvu financií SR prijatie tejto minimálnej pomoci, a to do 30 dní po uplynutí štvrťroku, v ktorom minimálnu pomoc prijal,
- d) sa oboznámil so všetkými všeobecne záväznými právnymi predpismi, ktoré sa vzťahujú na prijímanú pomoc, resp. podporu v zmysle Schémy, najmä, nie však výlučne so Zákom o štátnej pomoci ako aj so samotnou Schémou, je oboznámený so všetkými povinnosťami, ktoré pre neho z týchto predpisov a Schémy vyplývajú a zaväzuje sa ich dodržiavať,
- e) všetky údaje a informácie, ktoré SBA na účely plnenia tejto Zmluvy poskytol, sú správne a úplné,
- f) si je vedomý skutočnosti, že náklady na víza alebo iné potrebné povolenia pre vstup do krajiny, kde sa bude Podujatie konať, ako aj náklady na cestovné poistenie zahŕňajúce všetky jeho komponenty vrátane poistenia zodpovednosti za škodu znáša Prijímateľ v celom rozsahu a výlučne sám,
- g) je výlučne zodpovedný za to, že ním vyslaní zástupcovia disponujú potrebným druhom cestovného dokladu pre vstup do krajiny, kde sa Podujatie má konať. V prípade, ak sa vyslaní zástupcovia Prijímateľa alebo ktorýkoľvek z nich, nezúčastnia Podujatia z dôvodu, že pre vstup do krajiny, kde sa Podujatie má konať, nedisponoval, resp. nedisponovali potrebným druhom cestovného dokladu, je Prijímateľ povinný nahradiť SBA všetky náklady, ktoré na zabezpečenie účasti vyslaného zástupcu, resp. vyslaných zástupcov na Podujatí v zmysle bodu 4. písm. a) tohto článku Zmluvy vynaložila, a to do 15 (pätnástich) dní odo dňa doručenia písomnej výzvy SBA na ich náhradu,

- h) SBA nezodpovedá za udalosti vyššej moci, v dôsledku ktorých bude vyslaným zástupcom Prijímateľa znemožnená účasť na Podujatí vrátane okolnosti, že vyslaným zástupcom Prijímateľa alebo niektorým z nich nebudú príslušnými orgánmi udelené víza alebo iné potrebné povolenia pre vstup do krajiny, kde sa Podujatie bude konať. V prípade, ak k neudeleniu víz alebo iného potrebného povolenia pre vstup do krajiny dôjde z dôvodu, ktorý je na strane Prijímateľa alebo ním vyslaných zástupcov, resp. ktoréhokoľvek z nich, je Prijímateľ povinný nahradiť SBA všetky náklady, ktoré na zabezpečenie účasti vyslaného zástupcu, resp. vyslaných zástupcov na Podujatí v zmysle bodu 4. písm. a) tohto článku Zmluvy vynaložila, a to do 15 (pätnástich) dní odo dňa doručenia písomnej výzvy SBA na ich náhradu,
- i) si je vedomý skutočnosti, že nie je oprávnený požadovať poskytnutie služieb v zmysle bodu 4. písm. a) tejto Zmluvy vo väčšom rozsahu, resp. kvalite, než boli zo strany SBA vopred zabezpečené, a to ani priamo u organizátora Podujatia, ubytovateľa a /alebo poskytovateľa prepravných služieb bez predchádzajúceho písomného (alebo zaslaného e-mailom) súhlasu SBA. V prípade porušenia tejto povinnosti je Prijímateľ povinný uhradiť všetky takýmto spôsobom vzniknuté výdavky sám a na vlastné náklady a v prípade, že by týmto porušením povinnosti Prijímateľ spôsobil SBA dodatočnú administratívnu záťaž alebo akékoľvek iné (aj finančné) náklady, vzniká SBA voči Prijímateľovi nárok na zmluvnú pokutu vo výške najmenej 500 EUR (slovom: päťsto euro), najviac však do výšky vzniknutých finančných nákladov,
- j) celková výška pomoci poskytnutá Prijímateľovi pomoci (vrátane všetkých členov skupiny podnikov, ktoré so žiadateľom tvoria jediný podnik podľa článku 2 ods. 2 Nariadenia Komisie (EÚ) č. 1407/2013) nepresiahne 200 000,- EUR v priebehu obdobia 3 (troch) fiškálnych rokov, a to aj od iných poskytovateľov, alebo v rámci iných schém pomoci de minimis v čase predloženia žiadosti. Celková výška pomoci de minimis poskytnutá jedinému podniku vykonávajúcemu cestnú nákladnú dopravu v prenájme alebo za úhradu, nepresiahne 100 000,- EUR v priebehu obdobia 3 (troch) fiškálnych rokov. Trojročné obdobie v súvislosti s poskytovaním minimálnej pomoci sa považuje obdobie prebiehajúceho fiškálneho roku a 2 (dvoch) predchádzajúcich fiškálnych rokov, a určuje sa na základe účtovného obdobia prijímateľa. Podľa zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov je účtovným obdobím kalendárny alebo hospodársky rok, a to podľa rozhodnutia podnikateľa.

#### IV. Kumulácia pomoci

##### 1. Prijímateľ berie na vedomie, že:

- a) kumulácia pomoci je vždy viazaná na konkrétneho prijímateľa (vrátane všetkých členov skupiny podnikov, ktoré so žiadateľom tvoria jediný podnik podľa článku 2 ods. 2 Nariadenia Komisie (EÚ) č. 1407/2013),
- b) pomoc de minimis sa nekumuluje so štátnou pomocou vo vzťahu k rovnakým oprávneným nákladom alebo štátnou pomocou na to isté opatrenie rizikového financovania, ak by takáto kumulácia presahovala najvyššiu príslušnú intenzitu pomoci alebo výšku pomoci stanovenú v závislosti od osobitných okolností jednotlivých prípadov v nariadení alebo rozhodnutí o skupinovej výnimke prijatých komisiou. Pomoc de minimis, ktorá sa neposkytuje na konkrétne oprávnené náklady, ani sa k nim nedá priradiť, možno kumulovať s inou štátnou pomocou poskytnutou na základe nariadenia o skupinovej výnimke alebo rozhodnutí prijatých komisiou,
- c) pomoc de minimis poskytnutá v súlade s Nariadením Komisie (EÚ) č. 1407/2013 sa môže kumulovať s pomocou de minimis poskytnutou v súlade s nariadením Komisie (EÚ) č. 360/2012 z 25. apríla 2012 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc *de minimis* v prospech podnikov poskytujúcich služby všeobecného hospodárskeho záujmu (Ú. v. EÚ L 114, 26. 4. 2012, s. 8) až do výšky stropu stanoveného v uvedenom nariadení. Môže byť kumulovaná s pomocou de minimis poskytnutou v súlade s inými predpismi o pomoci de minimis až do výšky príslušného stropu stanoveného v článku 3 ods. 2 Nariadenia Komisie (EÚ) č. 1407/2013.

## V. Platnosť a účinnosť Zmluvy a jej ukončenie

1. Táto Zmluva sa uzatvára na dobu určitú, a to na 10 (desať) rokov odo dňa nadobudnutia účinnosti tejto Zmluvy.
2. Táto Zmluva nadobúda platnosť dňom jej podpísania oboma zmluvnými stranami. Táto Zmluva je povinne zverejňovanou zmluvou v zmysle ustanovenia § 5a ods. 4 zákona č. 211/2000 Z. z. o slobodnom prístupe k informáciám a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov, ktorá v zmysle ustanovenia § 47a Občianskeho zákonníka v znení neskorších predpisov nadobúda účinnosť dňom nasledujúcim po dni jej zverejnenia v Centrálnom registri zmlúv (link: [www.crz.gov.sk](http://www.crz.gov.sk)).
3. Túto Zmluvu je možné ukončiť:
  - a) uplynutím doby, na ktorú bola uzavretá,
  - b) písomnou dohodou zmluvných strán,
  - c) okamžitým odstúpením od Zmluvy zo strany SBA, ak Prijímateľ, resp. jeho vyslaní zástupcovia pred nástupom na Podujatie neposkytuje SBA súčinnosť potrebnú k riadnemu plneniu povinností oboch strán v zmysle tejto Zmluvy alebo ak zo správania Prijímateľa, resp. jeho vyslaných zástupcov pred nástupom na Podujatie môže SBA dôvodne predpokladať, že dôjde k porušeniu povinností Prijímateľa stanovených touto Zmluvou. Právo na zaplatenie zmluvnej pokuty a/alebo na náhradu škody v zmysle tejto Zmluvy nie je odstúpením SBA od tejto Zmluvy nijako dotknuté.

## VI. Záverečné ustanovenia

1. Písomnosť v zmysle tejto Zmluvy sa bude považovať za doručенú aj vtedy, ak nebude prevzatá stranou Zmluvy, ktorej bola adresovaná, a to dňom, kedy bola uložená na pošte po neúspešnom pokuse pošty o doručenie písomnosti určenej strane Zmluvy ako adresátovi.
2. Všetky zmeny a doplnenia tejto Zmluvy je možné vykonať len vo forme písomných a číslovaných dodatkov podpísaných oboma zmluvnými stranami.
3. Zmluva sa vyhotovuje v 3 (troch) vyhotoveniach v rozsahu 15 (pätnásť) strán (vrátane príloh), s určením 2 (dve) vyhotovenia pre SBA a 1 (jedno) vyhotovenie pre Prijímateľa.
4. Vzájomné vzťahy zmluvných strán, ktoré nie sú výslovne dohodnuté v tejto Zmluve, sa riadia príslušnými ustanoveniami všeobecne záväzných právnych predpisov platných na území Slovenskej republiky, a to najmä ustanoveniami Obchodného zákonníka a Zákona o štátnej pomoci.
5. Zmluvné strany vyhlasujú, že ich zmluvná voľnosť nie je ničím obmedzená, svoju vôľu prejavili slobodne, vážne, zrozumiteľne a určito, Zmluvu neuzavreli v tiesni či nápadne nevýhodných podmienok, jej obsahu porozumeli bez výhrad a na znak súhlasu ju podpisujú.
6. Prílohami tejto Zmluvy sú:
  - Príloha č. 1: Program podujatia „*The London Affiliate Conference 2016*“
  - Príloha č. 2: Správa o účasti na zahraničnom startup podujatí „*The London Affiliate Conference 2016*“
  - Príloha č. 3: Oprávnené výdavky
  - Príloha č. 4: Oznámenie o prijatí minimálnej pomoci

V Bratislave dňa .....

V Bratislave dňa .....

---

**Slovak Business Agency**  
Mgr. Martin Holák, PhD.  
generálny riaditeľ

---

**Localization Guru s. r. o.**  
Ing. Pavel Svitek  
konateľ

## Príloha č. 1 Program podujatia „The London Affiliate Conference 2016“

**LONDON AFFILIATE CONFERENCE 4th - 7th FEBRUARY 2016**

Home Register Schedule Speakers Sponsors Venue News Networking Awards FAQ

### Thursday 4th February

We are currently working on another exciting schedule for LAC 2016. For enquiries about the schedule or speaking, please contact [Emma.Ridley@CamingBusiness.com](mailto:Emma.Ridley@CamingBusiness.com)

| TIME          | GENERAL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | Beat the queues and pre-register for LAC!                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 13:00 - 19:00 | Delegates and exhibitors** will be able to register one day before the exhibition opens, giving you the opportunity to beat the queues and collect your badge, wristband and delegate guide. Pre-registration will be held in the main lobby of the Official LAC Hotel - Hilton London Olympia Hotel - between 1pm - 7pm. To avoid delays, please remember to bring your barcoded booking reference with you.<br><br>**Please note that pre-registration for exhibitors will ONLY be at the Hilton London Olympia Hotel.<br><br><b>Venue:</b> Society Bar - Hilton London Olympia Hotel, 380 Kensington High St, London, W14 8NL |
|               | <b>Pre-registration networking drinks</b><br>Come along for some networking drinks at the Official LAC Hotel once registered for the event!<br><br><b>Venue:</b> Hilton London Olympia Hotel, 380 Kensington High St, London, W14 8NL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|               | <b>ICB Affiliate Awards 2016</b><br>Join us later at The ICB Affiliate Awards - the only industry awards ceremony that celebrates the growth, innovation and achievements within this sector of the gaming industry. For further information and to book your tickets, please visit The <a href="#">ICB Affiliate Awards website</a> .<br><br><b>Venue:</b> Electric Brixton, Town Hall Parade, London, SW2 1RJ                                                                                                                                                                                                                  |
| 21:00 - LATE  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

Information & Enquiries: Alana Jones | Head of Events, Tel: +44 (0) 207 265 4153, Email: [Alana@CamingBusiness.com](mailto:Alana@CamingBusiness.com)

Send Us Feedback: Send us your thoughts and comments about the event, site or just in general.

Sponsorship Opportunities: James King | Head Of Sales, Tel: +44 (0) 207 265 4137, Email: [james.king@CamingBusiness.com](mailto:james.king@CamingBusiness.com)

TOP

Home Register Schedule Speakers Sponsors Venue News Networking Awards FAQ

### Friday 5th February

Conference Schedule 2016

| Time          | Conference Room 1<br>London Affiliate conference                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Conference Room 2<br>Financial Partners Expo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Open Conference Room<br>Acquisition Zone |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 09:30         | Registration & exhibition opens                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                          |
| 10:00 - 10:15 | Welcome from the conference chair                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Welcome from the conference chair                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                          |
| 10:05 - 10:50 | <b>The SEO gurus panel: technical insight to boost your rankings in 2016</b><br><br>This panel will dissect the latest Google updates to help you future proof a website against dropping out of organic search. By focusing on SEO practice that is working right now, this session will give you clarity over exactly what you need to be doing. Our SEO gurus will be ready to tackle your very own SEO challenges so come prepared to put them to the test.<br><br><b>Key learning points include:</b><br>- Google algorithms and penalties - what does this mean for your website?<br>- Optimising your site for mobile whilst reducing any impact on SEO | <b>The future of marketing in retail finance</b><br><br>This session will look closely at the future of marketing from the perspectives of leading figures across the industry, who will share their views on how the industry will evolve and give insight into the best strategies for the future.<br><br>Voice your own challenges as we look closely at recent transitions within the retail finance landscape, from forex to binary and beyond to consider important issues and opportunities for operators and affiliates moving forward. |                                          |
| 10:50 - 11:30 | <b>Making a case for accreditation: how to develop best practice affiliate partnerships for the future</b><br><br>As the affiliate business becomes increasingly professional, we ask how the industry should respond to ensure that best practice                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                          |



| Networking break |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 11:30 - 11:45    | 11:45 - 12:30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 11:45 - 12:15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                  | <p><b>Shadow blocking: the rise of ad blocking and how it affects the gaming sector</b></p> <p>Ad blocking isn't an issue that has grabbed the immediate attention of gaming executives, but it is an online trend the industry should take note of. With the rise of mobile and the growing importance of millennials (who are the biggest users of ad blocking tools), this is an issue that is set to become an important factor in the success of advertising campaigns of the future.</p> <p>In this session, our panel of experts will examine the latest data on ad blocking usage and discuss how gaming operators and affiliates are responding to the issue.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Understand the impact of ad blocking usage as it currently stands</li> <li>- Prepare your marketing strategy for the rise of ad blocking</li> </ul> | <p><b>To be or not to be regulated...</b></p> <p>With the rapid expansion of the financial markets and changes in regulation, it is important to understand the implications of working with regulated vs unregulated companies for affiliates. This session will provide a clear perspective on what the future may hold for unregulated brokers and the impact of regulation across the wider industry.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Benefits and implications of regulation</li> <li>- Dangers of being unregulated</li> <li>- Industry and regional trends on regulation</li> </ul> |
|                  | 12:30 - 13:00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 12:15 - 13:00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                  | <p><b>Social responsibility: why should affiliates care?</b></p> <p>Social responsibility impacts every aspect of the gaming industry, but particularly within marketing activity. Hear from the industry experts to better your understanding of the threat from gambling addiction, find out what steps the industry are taking and why this matters to affiliates.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Why problem gambling matters to the industry</li> <li>- The steps being taken to control it</li> <li>- The part that affiliates can play</li> <li>- The benefit to affiliates, the industry and gamblers themselves from acting responsibly</li> </ul>                                                                                                                                                                                               | <p><b>The introducing Brokers panel</b></p> <p>This session will share best practice of how to promote forex and binary as an introducing broker. Put your questions to IIBs who have already tried and tested tips to share on what clients are looking for and what will be the next big thing for IIBs.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                  | 13:00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

| Complimentary lunch sponsored by Buffalo Partners |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13:00 - 14:00                                     | 14:00 - 14:45                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 14:00 - 14:30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                   | <p><b>Keeping up with technology: making sense of the trends that can impact your business</b></p> <p>The speed with which technology evolves has made it increasingly difficult for marketers to keep up with the latest and most important trends. However, there are certain trends that are not only evolving quickly, but have grown in importance so significantly, that overlooking them might cause irreparable harm to one's brand.</p> <p>This session will examine some of the more pertinent trends in the world of gaming affiliate marketing, and review some of the best practices that affiliates should start adopting in order to keep with the changing landscape of the market.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A crucial understanding of the trends that are shaping the affiliate marketing space</li> <li>- A greater grasp on the concept of 'big data' and how it can be utilized in several ways</li> <li>- Focal points in the broadening and increasingly important mobile space</li> <li>- Who are the millennials- what are determining characteristics? What are indicators that pin point the millennials and what makes them receptive to gaming</li> <li>- Future technologies suitable for the millennials</li> </ul> | <p><b>On-site and off-site SEO: how to increase engagement, rankings and conversions</b></p> <p>Find out the necessary steps required to increase visibility to your website with actionable insights concerning both on-site and off-site SEO. This session will cover everything from web page optimization and the importance of targeted content to gaining a deeper understanding what users are doing on your website and how to keep them engaged.</p> <p>Additionally, learn how to obtain good inbound links whilst crucially avoiding common link building pitfalls that can damage your site.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Important SEO mistakes to avoid</li> <li>- Building an optimised website for retail finance</li> <li>- The importance of market analysis to support your content</li> <li>- How to analyse competitors</li> <li>- How to keep users engaged</li> </ul> |
|                                                   | 14:45 - 15:30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                                   | <p><b>Building a successful affiliate business</b></p> <p>In this session, Phil Fraser shares his unique insight gained over 15 years as a gaming affiliate with 10 key learnings. From business strategy to content, analysis, decision-making and time-management, this session will help you refocus your own business plan and practices.</p> <p>In the second part of this session, Phil will reveal unique and honest advice directly from</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |



|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|               | <p>In the second part of this session, Phil will reveal unique and honest advice directly from affiliate managers who have answered the two most valuable questions that any affiliate could ask!</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- How to improve any online gaming affiliate business</li> <li>- Three 'must read' books</li> <li>- New time management skills</li> <li>- 'Things you should do' list direct from Affiliate Managers</li> <li>- 'Things you should stop doing' list direct from Affiliate Managers</li> </ul>                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
| 15:00         | <p>Open bar</p> <p>Afternoon break</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
| 15:30 - 15:45 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
| 15:45 - 16:30 | <p><b>Making social media work for your brand</b></p> <p>Everyone knows social media is an important channel for reaching players today but many people don't know how to use this effectively. This session will look at case studies from both the industry and from many big household brands to show what really works and what doesn't.</p> <p>Additionally, with the choice of social media management tools constantly increasing, this session will look at what you really need and what you can live without to enable you to focus your social media efforts in the most effective areas for your business.</p> | <p><b>US &amp; binary: can you earn money from US traffic?</b></p> <p>Binary options trading is incredibly popular in the US and can therefore be a lucrative opportunity for affiliates working in this region. Hear from experts who are already finding success in the US to discover their tips for success and advice on how to avoid any pitfalls.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Understand US binary options trading</li> <li>- How to ensure your website is optimised for US traffic</li> </ul> |  |
| 18:00         | <p>Exhibition closes</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
|               | <p>Official networking party</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |
| 21:00 - 03:00 | <p>Join us at the first official networking party of LAC 2016 and party up with all those new faces and old friends that you've met during the day. This year we will be heading to one of London's most acclaimed and exciting clubs, MOJO.</p> <p><b>Venue:</b> MOJO, 12 Acliam Road, London, W10 5QZ</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  |

| Saturday 6th February    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                          |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| Conference Schedule 2016 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                          |
| Time                     | Conference Room 1<br>London Affiliate conference                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Conference Room 2<br>Financial Partners Expo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Open Conference Room<br>Acquisition Zone |
|                          | <p>Registration &amp; exhibition opens</p> <p>Please help yourself to complimentary tea and coffee on arrival</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                          |
| 10:00                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                          |
| 10:30 - 10:45            | <p>Welcome from the conference chair</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                          |
| 10:45 - 12:00            | <p>10:45 - 11:15</p> <p><b>Regplatforming for mobile? How to handle the redesign of a gambling site to reduce SEO impacts</b></p> <p>The session will discuss the fundamentals of site-migration, from SEO best-practice to the analysis to be conducted before, during and after migration to make sure you gain positive results on your site's ranking. The presentation will be a step-by-step guide, especially tailored for gambling and betting sites.</p> <p>11:15 - 12:00</p> <p><b>The LAC 10 year anniversary panel</b></p> <p>LAC is 10 years old and to celebrate we've bringing together some of the biggest names who have been at the forefront of the industry over the past decade along with the current industry innovators who are setting the path for what's still to come. Don't miss this very special opportunity to look back, evaluate what we've learnt and find out what the future holds.</p> | <p>11:00 - 11:30</p> <p><b>The importance of marketing materials and funnels to CTR and Conversion Rates</b></p> <p>This session will discuss the pain brands experience when it comes to funnels and marketing and demonstrate key optimisation tools from creating the right message to building landing pages.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Understand the importance of user funnels for the conversion</li> <li>- Tips on how to channel your marketing efforts</li> <li>- Possible solutions for the marketing "pains" they have</li> <li>- Capability of putting together different pieces of the puzzle into performance</li> <li>- Recognize the added value of optimal marketing kit to user acquisition</li> </ul> |                                          |
| 12:00 - 12:15            | <p>Networking break</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                          |
| 12:15 - 13:00            | <p>Link building: do's, don't's, disasters &amp; ...</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                          |

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| the future holds. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 12:00 - 12:15     | Networking break                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 12:15 - 13:00     | <p><b>Link building: do's, don'ts, disasters &amp; dominance</b></p> <p>Link building has become increasingly difficult with Google cracking down on anything that it interprets as manipulated. To help you be link savvy, our very own 'Queens of the Links' bring you their own triumphs, failures, tricks and tips for successful link-building. Our expert panellists will be armed with real examples from executed campaigns from the industry.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- How to link safely but aggressively</li> <li>- How to look beyond traditional link building techniques and integrate other ideas and channels</li> <li>- Proven white-hat link building techniques specifically for iGaming</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 13:00 - 14:00     | <p>Complimentary lunch sponsored by Buffalo Partners</p> <p>14:00 - 14:30</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 14:00 - 14:30     | <p><b>Optimising AJAX applications for organic search</b></p> <p>The majority of the world's biggest iGaming websites are built in AJAX which presents a problem for Google to crawl and index. But Google has recently announced changes that will mean a big shift in the SEO landscape for iGaming. This session will cover how to optimise iGaming websites; how to deal with technologies that aren't favoured by Google such as AJAX, JS and Flash and how the search landscape will change for iGaming companies and affiliates over the next year.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- What are AJAX applications?</li> <li>- How do AJAX websites impact on organic search performance?</li> <li>- How can you make your AJAX website SEO friendly?</li> </ul> <p>Global partners for global commerce: leveraging partnerships across every region and vertical</p> <p>Roy Sebag, founder of BitCold discusses how they became the fastest growing FinTech start-up of 2015 growing from 0 to half a million users in just 6 months. BitCold works at the intersection of three converging industries: FinTech, Cross-Border Payments, and Precious Metals Vaulting. This session will elaborate on how to achieve this success through capitalizing on gamification and identifying specific industry pain points.</p> <p>This session would benefit merchants looking to capitalize on global commerce, partners looking to earn payments and add value to their network, and marketers or affiliates looking to expand exposure internationally.</p> |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 14:30 - 15:00 | <p><b>Blogging with a purpose: how to get more traffic and conversions with your blog</b></p> <p>This session will demonstrate how to gain a competitive advantage by using a blog. Alferdita will demonstrate the steps to take before setting up a blog to make sure content is both unique and targeted to the right audience before revealing how to convert this readership with specific tools and strategies that should be incorporated into every blog.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Just having a blog is not enough to improve your SEO efforts</li> <li>- How to properly research content ideas that will create a bigger impact</li> <li>- How to bring in more traffic to your site</li> <li>- How to convert long tail traffic</li> <li>- What kind of CTAs to use on your blog to increase the right kind of conversions</li> </ul> | <p><b>Optimise your websites and business for 2016</b></p> <p>You spend a lot of time, and likely money, to bring quality traffic to your websites. This session allows you to discover how to add new traffic sources, using innovative tools and services you can offer to your traders. Then, it will show you how to optimize your websites for conversion, and how to monetize your traffic with new cross-selling opportunities at the intersection between finance and monetary gaming.</p> <p>This session is catering mainly to affiliates. However, if you are an operator, you'll benefit from better understanding which tools and services you need to offer to your affiliates in order to grow your partnerships. Your competitors will likely attend this session. If you don't, they will be already ahead of you in earning big in 2016.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Grow: discover new ways to get additional, qualified traffic</li> <li>- Achieve: identify how to reach the goals you set for yourself in 2016</li> <li>- Optimize: make the best of the traffic you already have</li> <li>- Leverage: learn new products/services you can promote to your existing customers</li> <li>- Share: ask questions, interact with Frank and the audience</li> </ul> |
| 15:00         | Open bar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 15:00 - 15:15 | Networking break                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 15:15 - 15:45 | <p><b>Gamification in real money casinos - it's working</b></p> <p>Ever since the mega success stories of Slotomania and Double Down casino, there have been many attempts to introduce gamification elements into real money casinos, but with very mixed results. In this session, Ronald Art will outline what this means for affiliates and how this new breed</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|               |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                    |
|---------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
|               |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Leverage: learn new products/services you can promote to your existing customers</li> <li>- Share: ask questions, interact with Frank and the audience</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                    |
| 15:00         |  | Open bar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                    |
| 15:00 - 15:15 |  | Networking break                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                    |
| 15:15 - 15:45 |  | <p><b>Gamification in real money casinos - It's working</b></p> <p>Ever since the mega success stories of Slotomania and Double Down casino, there have been many attempts to introduce gamification elements into real money casinos, but with very mixed results. In this session, Ronald Arlt will outline what this means for affiliates and how this new breed of casinos could mean higher conversion rates and new monetisation opportunities.</p> <p><b>Key learning points include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Current state of gamification in real money operators - successes and failures</li> <li>-What will real money products look like 5 years from now?</li> <li>-What is the impact on retention and conversion of introducing gamification to real money products</li> <li>-What new marketing opportunities are there for these new breed of 'gamified' casino operators</li> <li>-Impact of levelling, missions, bonus wheels, virtual currencies on the player experience</li> </ul> |                                                                                    |
| 18:00         |  | Exhibition closes                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                    |
| 21:00 - 3:00  |  | <p><b>Official closing party sponsored by Banc de Binary</b></p> <p>Come and join us for the final networking party of LAC 2016 and celebrate at one of London's most exclusive and glamorous destinations. Our party will occupy the top floor of the unique and decadent Kensington Roof Gardens so will sure to be a night not to miss.</p> <p><b>Venue:</b> Kensington Roof Gardens, 99 Kensington High St, Kensington, London W8 5SA</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |

Return to ICB Affiliate Main Site
ICB Affiliate Home
Blog
About
Events
Resources


**LONDON AFFILIATE CONFERENCE** 4<sup>th</sup> - 7<sup>th</sup> FEBRUARY 2016

In Partnership with ICB  
**FINANCIAL PARTNERS EXPO**

Home
Register
Schedule
Speakers
Sponsors
Venue
News
Networking
Awards
FAQ

### Sunday 7th Feb

We are currently working on another exciting schedule for LAC 2016. For enquiries about the schedule or speaking, please contact [Emma.Ridley@iGamingBusiness.com](mailto:Emma.Ridley@iGamingBusiness.com)

**Sunday Session**

**13:00 - 16:00**

Join us at our unmissable session for a final goodbye drink from 1pm - 4pm. A long-standing ICB Affiliate event tradition, this session lets you catch up with industry friends and partners, whilst relaxing over a few beers and toasting the final day of LAC 2016.

**Venue:** To be confirmed

**Information & Enquiries**  
Alana Jones | Head Of Events  
Tel: +44 (0) 207 265 4153  
Email: [Alana@iGamingBusiness.com](mailto:Alana@iGamingBusiness.com)

**Send Us Feedback**  
Send us your thoughts and comments about the event, site or just in general.

**Sponsorship Opportunities**  
James King | Head Of Sales  
Tel: +44 (0) 207 265 4137  
Email: [James.King@iGamingBusiness.com](mailto:James.King@iGamingBusiness.com)

TOP

Copyright © - 2016 iGAMAffiliate. All Rights Reserved.
[Terms & Conditions](#) | [Privacy Policy](#) | [Contact](#)

## Príloha č. 2: Správa o účasti na zahraničnom start up podujatí

|                                                                                        |                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| <b>Meno, priezvisko alebo názov:</b>                                                   |                        |
| <b>IČO:</b>                                                                            |                        |
| <b>Meno a priezvisko zástupcov<br/>Prijímateľa, ktorí sa podujatia<br/>zúčastnili:</b> |                        |
| <b>Názov podujatia:</b>                                                                |                        |
| <b>Miesto konania podujatia:</b>                                                       | <b>Termín konania:</b> |

Popíšte priebeh cesty na start up podujatie v zahraničí (dátum príchodu, odchodu, navštívené prednášky, podujatia, absolvované stretnutia s investormi atď. ): \*

Boli ste spokojný s kvalitou daného podujatia (obsah alebo forma)? \*  
1 2 3 4 5  
Najmenšia spokojnosť Najvyššia spokojnosť

Uveďte odôvodnenie Vašej predchádzajúcej odpovede:

V čom Vám najviac pomohla účasť na danom podujatí? \*

Naplnili sa Vaše očakávania alebo ciele od účasti na danom podujatí? \*  
Ano nie

Uveďte prečo áno a prečo nie alebo Vaše odporúčania na zmenu.

\* povinný údaj

|                |                    |
|----------------|--------------------|
| <b>Dátum :</b> | dd.mm.rrrr         |
|                |                    |
|                |                    |
|                | Podpis prijímateľa |

### **Príloha č. 3: Oprávnené výdavky**

Oprávnené výdavky sú v zmysle tejto Zmluvy:

- a) cestovné náklady, t.j. spätočná letenka do Londýna, v termíne 03. 02. 2016 – 08. 02. 2016, pre dve osoby,
- b) výdavky na ubytovanie v rozsahu 03. 02. 2016 – 08. 02. 2016, pre dve osoby,
- c) účastnícky poplatok za vstup na Podujatie pre dve osoby.

**Príloha č. 4: Oznámenie o prijatí minimálnej pomoci**

Ministerstvo financií SR  
Odbor štátnej pomoci  
Štefanovičova 5  
817 82 Bratislava

**OZNÁMENIE O PRIJATÍ MINIMÁLNEJ POMOCI**

podľa § 22 ods. 2 zákona č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov

☐ NARIADENIE KOMISIE (EÚ) č. 1407/2013 z 18. decembra 2013 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc *de minimis* (účinné od 1.1.2014) (do 31.12.2013 účinné: NARIADENIE KOMISIE (ES) č. 1998/2006 z 15. decembra 2006 o uplatňovaní článkov 87 a 88 Zmluvy o založení EÚ na pomoc *de minimis*)

☐ NARIADENIE KOMISIE (EÚ) č. 360/2012 z 25. apríla 2012 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc *de minimis* v prospech podnikov poskytujúcich služby všeobecného hospodárskeho záujmu

1. Meno a priezvisko / obchodné meno príjemcu:.....

2. Adresa

miesta podnikania: .....

sídla príjemcu: .....

3. IČO / DIČ príjemcu:..... 4. Typ podniku: .....

5. Poskytovateľ (Názov a sídlo): .....

6. Schéma minimálnej pomoci: .....

7. Odvetvie, v ktorom príjemca podniká (SK NACE Rev. 2): .....

8. Účel: ..... 9. Forma pomoci: .....

10. Fiškálny rok príjemcu: od .....do.....

11. Údaje o poskytnutej (schválenej) minimálnej pomoci:

| Výška minimálnej pomoci v EUR | Dátum poskytnutia |
|-------------------------------|-------------------|
|                               |                   |

12. Údaje o prijatej minimálnej pomoci

| Výška minimálnej pomoci v EUR | Dátum prijatia |
|-------------------------------|----------------|
|                               |                |
|                               |                |

13. Iná doteraz prijatá minimálna pomoc

| Poskytovateľ (názov a sídlo) | Výška minimálnej pomoci v EUR | Dátum prijatia |
|------------------------------|-------------------------------|----------------|
|                              |                               |                |
|                              |                               |                |

Súhlasím so zverejnením údajov uvedených v tomto oznámení na účely získania prehľadu o poskytnutí minimálnej pomoci v zmysle NARIADENIE KOMISIE (EÚ) č. 1407/2013 z 18. decembra 2013 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc *de minimis* (účinné od 1.1.2014) (do 31.12.2013 účinné: NARIADENIE KOMISIE (ES) č. 1998/2006 z 15. decembra 2006 o uplatňovaní článkov 87 a 88 Zmluvy o založení EÚ na pomoc *de minimis*) a v súlade so zákonom č. 122/2013 Z. z. o ochrane osobných údajov a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

V ..... dňa .....

Meno a priezvisko, podpis štatutárneho zástupcu príjemcu minimálnej pomoci a odlačok pečiatky príjemcu:.....

**Poučenie pre príjemcov minimálnej pomoci:**

Príjemcovia minimálnej pomoci sú podľa § 22 zákona č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov povinní štvrťročne oznamovať Ministerstvu financií SR prijatie tejto pomoci, a to do 30 dní po uplynutí kalendárneho štvrťroku, v ktorom minimálnu pomoc prijali (na formulári uverejnenom na webovom sídle MF SR:

<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=5232>)

**Pokyny na vyplnenie formulára pre oznámenie o prijatí minimálnej pomoci:****Bod:**

☐ NARIADENIE KOMISIE (EÚ) č. 1407/2013 z 18. decembra 2013 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc de minimis (účinné od 1.1.2014) (do 31.12.2013 účinné: NARIADENIE KOMISIE (ES) č. 1998/2006 z 15. decembra 2006 o uplatňovaní článkov 87 a 88 Zmluvy o založení EÚ na pomoc de minimis)

☐ NARIADENIE KOMISIE (EÚ) č. 360/2012 z 25. apríla 2012 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc de minimis v prospech podnikov poskytujúcich služby všeobecného hospodárskeho záujmu – **označí sa „X“ podľa ktorého nariadenia Komisie bola minimálna pomoc poskytnutá.**

1. Uvedie sa obchodné meno príjemcu tak, ako je zapísané v Obchodnom registri.

2. Uvedie sa miesto podnikania príjemcu v prípade prijatia minimálnej pomoci fyzickou osobou – podnikateľom. Adresa sídla príjemcu sa uvádza v prípade prijatia minimálnej pomoci právnickou osobou.

3. Ak príjemcovi nebolo pridelené IČO, uvádza sa DIČ.

4. Uvedie sa, či príjemca fyzická osoba je **podnikateľ**, alebo vykonáva prácu **na základe dohody**. Okrem toho sa uvedie jeden z nasledujúcich typov podnikov: **mikropodnik, malý podnik, stredný podnik**, alebo **veľký podnik**, a to podľa prílohy I k nariadeniu Komisie (ES) č. 364/2004 z 25. februára 2004, ktorým sa mení a dopĺňa nariadenie (ES) č. 70/2001 vzhľadom na rozšírenie jeho pôsobnosti na výskum a vývoj (Ú.v. ES L 63, 28.2.2004, s. 22). Podľa predmetnej prílohy sa podniky členia nasledovne:

Kategóriu mikropodnikov, malých a stredne veľkých podnikov (ďalej len „MSP“) tvoria podniky, ktoré zamestnávajú menej ako 250 osôb a ktoré majú ročný obrat nepresahujúci 50 mil. EUR a/alebo celkovú ročnú hodnotu aktív nepresahujúcu 43 mil. EUR. V rámci kategórie MSP je malý podnik definovaný ako podnik, ktorý zamestnáva menej ako 50 osôb a ktorého ročný obrat a/alebo celková ročná hodnota aktív nepresahuje 10 mil. EUR.

V rámci kategórie MSP je mikropodnik definovaný ako podnik, ktorý zamestnáva menej ako 10 osôb a ktorého ročný obrat a/alebo celková ročná hodnota aktív nepresahuje 2 mil. EUR.

Pri výpočte počtu pracovníkov a finančných súm sa zohľadňujú podniky, ktoré sú definované v čl. 3 prílohy uvedeného nariadenia, pričom je potrebné postupovať podľa čl. 4 až 6 prílohy.

6. Ak bola prijatá minimálna pomoc podľa schémy minimálnej pomoci, uvedie sa názov schémy.

7. Uvedie sa odvetvie, a to v zmysle Odvetvovej klasifikácie ekonomických činností (OKEČ), ktorá je súčasťou vyhlášky Štatistického úradu Slovenskej republiky č. 306/2007 Z. z. z 18. júna 2007, ktorou sa vydáva Štatistická klasifikácia ekonomických činností. Uvedie sa hlavná sekcia a príslušná divízia, napríklad:

C.10, D.35, G.45.

8. Uvedie sa napríklad zamestnanosť, vzdelávanie, regionálny rozvoj, ochrana životného prostredia, výskum a vývoj, kultúra a pod, resp. ak je účel (cieľ) minimálnej pomoci uvedený v schéme minimálnej pomoci, podľa ktorej bola poskytnutá minimálna pomoc, uvedie sa účel (cieľ) uvedený v schéme.

9. Formy pomoci príkladom uvádza § 5 zákona č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov (napríklad dotácia, príspevok, grant, úhrada úrokov alebo časti úrokov z úveru poskytnutého podnikateľovi, úhrada časti úveru, návratná finančná výpomoc, prevzatie štátnej záruky alebo bankovej záruky; poskytnutie úľavy na dani alebo penále, pokute, úroku alebo na iných sankciách, predaj nehnuteľného majetku štátu, obce alebo vyššieho územného celku za cenu nižšiu ako je tržobná cena, poskytovanie poradenských služieb bezplatne alebo za čiastočnú úhradu, odklad platenia dane alebo povolenie zaplatenia dane v splátkach).

10. Uvedie sa účtovné obdobie príjemcu podľa § 3 zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov. Uvádza sa len v prípade, ak účtovným obdobím príjemcu nie je kalendárny rok ale hospodársky rok.

11. Podľa nariadenia Komisie (ES) č. 1407/2013 o pomoci de minimis sa minimálna pomoc považuje za poskytnutú v okamihu, kedy sa príjemcovi prizná právny nárok prijať pomoc podľa uplatniteľných vnútroštátnych právnych predpisov (napr. deň nadobudnutia právoplatnosti rozhodnutia poskytovateľa o poskytnutí minimálnej pomoci, deň podpísania zmluvy, resp. dohody).

12. Ak príjemca neprijal minimálnu pomoc jednorazovo, ale v jednotlivých platbách uvedú sa konkrétne dátumy a sumy jednotlivých platieb, ktoré príjemca prijal v konkrétnom kalendárnom štvrťroku.

13. Iná doteraz prijatá minimálna pomoc – uvedie sa pomoc poskytnutá príjemcovi len počas prebiehajúceho fiškálneho roku a predchádzajúcich dvoch fiškálnych rokov, vrátane pomoci poskytnutej právnomu predchodcovi príjemcu; ak je potrebné, použije sa osobitná príloha.

**www.finance.gov.sk**