

Drodzy Akcjonariusze

Wstęp

Rok 2011 to rok niepewności. Widmo kryzysu nie oszczędzało żadnego sektora gospodarki. Rzeczywistość okazała się jednak mniej pesymistyczna, Polska gospodarka utrzymała w 2011 relatywnie wysokie tempo wzrostu. Ponad 4% wzrost PKB to przede wszystkim udział sektora MSP. Znaczący był także udział w wydatkach na IT w dużych przedsiębiorstwach oraz w podmiotach publicznych. Wszystko wskazuje na to, że ten trend się utrzyma i w kolejnych latach. Prognozy informują, iż udział dużych firm w wartości rynku nie spadnie poniżej 50%. Firmy stale szukając oszczędności, nadal będą zainteresowane przekazywaniem pewnych obszarów swojej obsługi do firm zewnętrznych, a zatem wciąż możemy mówić o ogromnym potencjale outsourcingu usług IT. Dodatkowo, światowy kryzys oraz groźba jego powrotu także mają i będą miały decydujący wpływ na wzrost znaczenia outsourcingu, jako próby optymalizacji wydatków w firmie.

Dla Spółki Talex usługi outsourcingowe stanowią bardzo ważny element oferty, sprzyjający budowaniu długoterminowych relacji z klientem. Firmy na całym świecie poszukują dostawców usług IT, którzy w bezpieczny sposób będą mogli wspierać ich wewnętrzne procesy czy utrzymywać niezbędną infrastrukturę. Według badań przeprowadzonych przez Black Book of Outsourcing, na czele listy najbezpieczniejszych miast uplasował się cały region Europy Środkowej i Wschodniej (CEE), co wskazuje na to, że outsourcing w naszym kraju jest interesujący nie tylko dla rodzimych firm, ale także dla partnerów na całym świecie. Badania te potwierdzają moje słowa sprzed roku, iż nasz kraj jest postrzegany jako liczące się centrum usług informatycznych.

W minionym roku staraliśmy się w możliwie najlepszy sposób wykorzystać nadarzające się do rozwoju okazje, rozbudowywać własną, niezbędną do świadczenia usług, infrastrukturę i poszerzać wiedzę tak aby oferować produkty i usługi na najwyższym poziomie, odpowiadającym najnowszym światowym osiągnięciom i standardom jakości. Dzięki podejmowanym działaniom Spółce Talex udało się utrzymać silną pozycję na rynku usług IT, zwłaszcza w sektorze bankowo - finansowym oraz administracji publicznej.

W 2011 roku zrealizowaliśmy i zakończyliśmy rozliczanie dwóch projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej, związanych z rozwijaniem infrastruktury naszego Data Center oraz aplikacji TalDesk wspierającej działania usługowych działów firmy. Oba projekty, w tym także efekty ich realizacji, zostały poddane szczegółowej merytorycznej – finansowej kontroli przez organy niezależne, odpowiedzialne za ocenę naszej działalności i podjętych w ramach tychże projektów działań. Możemy dumnie powiedzieć, że projekty te zakończyły się sukcesem, co także zostało zauważone i podkreślone przez kontrolujące nas podmioty.

W minionym roku wdrożyliśmy nowy system klasy ERP – Microsoft Dynamics AX 2009. Każdego roku setki przedsiębiorstw decydują się na wdrożenie systemu informatycznego wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem. Decyzje takie podejmują zarówno firmy, które nie używały jeszcze tego narzędzia, jak i te, w których dotychczasowy system wyczerpał swoje możliwości, jak to miało miejsce w przypadku Spółki Talex. Z wyborem i wdrożeniem systemu ERP zawsze wiąże się wiele wątpliwości i wyzwań. Wierzimy, że wybór Spółki w tym zakresie, będzie z czasem źródłem jej przewagi konkurencyjnej, że nowe narzędzie w rękach naszych menadżerów pozwoli firmie lepiej obsługiwać klientów, efektywniej gospodarować zasobami, czyli jednym słowem osiągać lepsze wyniki. Wprowadzenie nowego systemu ERP to nie tylko standaryzacja procesów, uporządkowanie kartoteki kontrahentów czy jeszcze lepsza niż dotychczas automatyzacja księgowości. Cała firma musi mieć świadomość, że za wprowadzeniem nowego systemu muszą iść prawdziwe zmiany w sposobie

działania firmy. Wierzimy, że dokładniejsza i bardziej rzetelna informacja pozwoli podejmować naszym menadżerom lepsze decyzje, lepiej niż dotychczas zarządzać kapitałem ludzkim, kupować i udostępniać na rynek to, co trzeba i kiedy trzeba, tak aby sprzedawać nasze usługi z jak największym zyskiem.

Rok 2011 dla naszej Spółki to także próba wchodzenia na nowe rynki – rynki zagraniczne. Planowanie jest podstawą zysków i rozwoju firmy w długim horyzoncie czasowym, a zaplanowane działanie, oparte na rzetelnych, wielopłaszczyznowych analizach jest istotnym krokiem w drodze do osiągnięcia sukcesu na nowych rynkach zbytu. Spółka rozpoczęła realizację swojego planu wejścia na rynki zagraniczne od utworzenia nowego oddziału firmy na terenie Republiki Czeskiej połączonego z jednoczesną rozbudową oddziału Spółki w Cieszynie. Oddział czeski w Pradze pełni funkcję oddziału regionalnego spółki, przygotowanego zarówno do realizacji zadań handlowo-sprzedażowych jak i, dzięki odpowiedniemu zapleczu logistycznemu i magazynowemu, także do świadczenia usług serwisowych. Spółka, dysponując oddziałami w Cieszynie i w Pradze, może świadczyć usługi na terenie niemal całej Republiki Czeskiej.

Nasze wyniki w roku 2011

Przychody Spółki ze sprzedaży w roku 2011 wyniosły 142.766 tys. PLN, w tym przychody ze sprzedaży produktów 32.177 tys. PLN, a przychody ze sprzedaży towarów i materiałów 110.589 tys. PLN. Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów wzrosły o około 61% w odniesieniu do roku 2010. Spółka osiągnęła rentowność ze sprzedaży towarów i materiałów na poziomie około 5,7%, w roku 2009 utrzymywała się ona na poziomie 7,4%. Przychody ze sprzedaży produktów spadły o około 13,3%, spadła także marża na sprzedaży produktów i wyniosła około 17,7%, w 2010 roku wynosiła ona około 25,8%. Spółka zakończyła rok 2011 zyskiem netto równym 662 tys. PLN.

Nasi klienci i dostawcy

W 2011 roku dostawcy rozwiązań IT osiągnęli wyniki zbliżone do roku 2010. Znaczna liczba zamówień w zakresie rozwiązań IT utrzymała się w szczególności w sektorze administracji publicznej oraz w sektorze finansowym, co znalazło odzwierciedlenie także w przychodach Spółki.

Podobnie jak w latach ubiegłych, nasza oferta skierowana jest głównie do dużych i średnich przedsiębiorstw, głównie rynku finansowego (36,24% przychodów) oraz administracji publicznej (28,19% przychodów). Ze względu na podpisane kontrakty, w minionym roku kolejne, znaczące źródła obrotów Spółki stanowią sektory: produkcja i przemysł (11,64%), handel i Usługi (8,65%) oraz edukacja i kultura (6,16%), a następnie transport i logistyka, służby mundurowe, budownictwo, utilities, media i telekomunikacja oraz służba zdrowia.

Strategia działalności Spółki zakłada, że znaczna część jej działalności opiera się na stałej, wieloletniej i kompleksowej obsłudze w zakresie informatyki dużych podmiotów gospodarczych. Staramy się zwiększać liczbę klientów kluczowych oraz generować część przychodów ze współpracy z wieloma mniejszymi kontrahentami, unikając w ten sposób ryzyka związanego z uzależnieniem od dużych klientów.

Spółka w minionym roku podpisała szereg kolejnych znaczących umów dla przedsiębiorstwa. Spółce udało się pozyskać kolejnych klientów z sektora bankowo-finansowego oraz podpisać kolejne wieloletnie umowy z dotychczasowymi partnerami biznesowymi Spółki, w tym umów na dalszą konsolidację usług informatycznych i utrzymywanie środowisk IT klienta.

Naszymi głównymi dostawcami od wielu lat są polskie i światowe koncerny informatyczne takie jak Microsoft, Hewlett Packard, IBM, Dell Computer, Lenovo, Fujitsu i inne. Nie jesteśmy w znaczący sposób uzależnieni od dostawców, a towary nabywać możemy na zbliżonych warunkach handlowych od alternatywnych dystrybutorów.

Nasze kompetencje

Zaufanie i uznanie klientów wynika z kwalifikacji i kompetencji naszych pracowników. Dziedzina technologii informatycznych jest jedną z najszybciej rozwijających się dziedzin nauki. Nieustannie pojawiają się nowe produkty i technologie. W naszej Spółce zawsze docenialiśmy znaczenie nieustannego podnoszenia kwalifikacji i zdobywania nowych autoryzacji.

Posiadamy podpisane umowy partnerskie z przodującymi na świecie producentami sprzętu i oprogramowania. Nasi inżynierowie, uczestnicząc w specjalistycznych kursach i szkoleniach oraz zdając egzaminy kwalifikacyjne, zdobywają wiedzę i umiejętności owocujące później w kontaktach z klientami. Lista certyfikatów uzyskiwanych przez naszych pracowników ciągle się rozszerza.

Ciągła dbałość o rozwój infrastruktury umożliwia nam oferowanie klientom najbardziej zaawansowanych usług. Dotyczy to szczególnie usług outsourcingowych, realizowanych w naszym Centrum Przetwarzania Danych (Data Center). Mamy klientów nie tylko zainteresowanych naszymi usługami Data Center, ale już korzystających z powierzchni i infrastruktury tych obiektów. Nasze kompetencje w zakresie realizacji usług outsourcingowych, oparte o międzynarodowe standardy i wsparte certyfikatami naszych inżynierów oraz nasze zasoby i infrastruktura w tym zakresie, stanowią atrakcyjną ofertę dla kluczowych klientów sektora finansowego i przemysłowego.

Plany na rok 2012

Istnieje ryzyko, że rynek IT w najbliższym czasie będzie niestabilny, a zachowania potencjalnych klientów trudno przewidywalne. Na taką sytuację wpływa otoczenie gospodarcze, kryzys zadłużeniowy państw, groźba powrotu kryzysu gospodarczego i kryzys strefy euro. Biznes, który zazwyczaj dostosowuje się do sytuacji rynkowej, może podjąć decyzje o ograniczeniu inwestycji i przyjąć strategię przeczekania. Zgodnie w naszymi wcześniejszymi planami strategicznymi, realizowanymi konsekwentnie od kilku lat i modyfikowanymi w zależności od sytuacji rynkowej, nadal zamierzamy koncentrować się na oferowaniu coraz szerszego zakresu usług integracyjnych, outsourcingowych, wykorzystując między innymi infrastrukturę naszego Centrum Przetwarzania Danych, oraz na oferowaniu własnych produktów softwarowych dostosowanych do indywidualnych potrzeb klienta.

W roku 2012 planujemy dalej rozwijać nasze Data Center aby umacniać pozycję firmy w segmencie usług outsourcingu IT. Zgodnie bowiem z prognozami analityków Gartnera, tradycyjne technologie informatyczne zaczną tracić na znaczeniu, a dominującymi nurtami okażą się takie rozwiązania jak Cloud Computing, SaaS czy rozwiązania mobilne.

Zgodnie ze strategią firmy, w trosce o najwyższą jakość usług, planujemy także w 2012 roku przeprowadzić certyfikację zgodności naszych procedur z normą ISO 20000.

Jesteśmy otwarci na możliwości jakie, niesie za sobą pozyskanie wsparcia finansowego pochodzącego z programów unijnych. Osiągnięte w tym zakresie doświadczenie upewnia nas w przekonaniu by nadal podążać w tym kierunku.

Podsumowanie

Rok 2011 był dla naszej Spółki rokiem wielu znaczących zmian - nowy rynek zbytu, nowy oddział, nowy system zarządzania przedsiębiorstwem, nowe projekty. Dzięki wzmocnionym wysiłkom całej firmy zakończył się on sukcesem. Pomimo znaczącego zaangażowania naszych sił w działania niezwiązane bezpośrednio z bieżącym procesem sprzedaży, osiągnęliśmy większe przychody niż w 2010 roku, rozbudowaliśmy swoją infrastrukturę oraz utrzymaliśmy wysokie kompetencje. Pozyskaliśmy nowych klientów i zrealizowaliśmy kilka dużych projektów.

Szczegółowe informacje na temat działalności Spółki zamieszczone są w sprawozdaniu za rok 2011, do analizy których gorąco zachęcam.

Bardzo dziękuję wszystkim Akcjonariuszom za okazane nam zaufanie, szczególnie w ostatnim, bardzo znamienitym okresie. Pragnę zapewnić, że dokładamy wszelkich starań by stale umacniać naszą pozycję na rynku. Liczymy, że nasze działania przełożą się na dalszy rozwój firmy, co zaowocuje nowymi kontraktami i dobrymi wynikami w obecnym roku.

Z poważaniem
Janusz Gocałek
Prezes Zarządu