

## **Drodzy Akcjonariusze**

### **Przekazanie do publicznej wiadomości Raportu Rocznego za rok 2009**

#### **Wstęp**

Rok 2009 był w Europie i na świecie rokiem powszechnej recesji i kryzysu ekonomicznego, który ogarnął wiele gałęzi gospodarki. Różne kraje w różnym stopniu odczuły ten kryzys. Nastąpiło też wyraźne spowolnienie rynku IT. Szacowana przez analityków skumulowana wartość tego rynku w trzech największych krajach rynku środkowoeuropejskiego, tj. w Rosji, na Ukrainie i w Polsce zmniejszyła się o ok. 10,5%.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego Polska zdołała obronić się przed najgroźniejszymi skutkami kryzysu, choć i u nas wiele przedsiębiorstw musiało wprowadzić znaczne modyfikacje swoich planów strategicznych i ponownie przeanalizować nakłady finansowe. Najbardziej ucierpiały firmy, które opierały swoją działalność na ścisłej współpracy z kooperantami zagranicznymi i tu mieliśmy do czynienia ze spektakularnymi zmianami, a nawet z zamykaniem pewnych dziedzin działalności.

Firmy bazujące głównie na współpracy z krajowymi partnerami i oferujące produkty i usługi na rynku lokalnym ucierpiały mniej, choć i u nich dało się zauważyć wyraźne spowolnienie rozwoju. Nie będąc bezpośrednio dotkniętymi przez kryzys światowy, firmy te odczuły skutki działań zachowawczych swoich partnerów, ich większą ostrożność w podejmowaniu decyzji finansowych, skłonność do przesuwania znaczących wydatków na okres po kryzysie, kiedy sytuacja na rynkach zdoła się wykrystalizować. W branżę IT uderzyły m.in. oszczędności inwestycyjne sektora finansowego, który jest jednym ze strategicznych odbiorców towarów i usług IT oferowanych przez naszą Spółkę.

W takim otoczeniu makroekonomicznym przyszło nam działać w roku 2009. Zmiany zachowań naszych odbiorców, zauważone już rok wcześniej i kontynuowane w roku 2009, musiały odbić się na naszych wynikach finansowych. Firma posiada jednak wypracowaną długoterminową strategię rozwoju co pozwoliło nam realizować wcześniej poczynione plany w przekonaniu, że aktualna sytuacja na rynku jest przejściowa. Nie zamierzamy rezygnować z naszych ambicji, bo gdy tylko sytuacja się ustabilizuje, chcemy być w pierwszej linii firm tworzących nowe wartości na rynku informatycznym. Jesteśmy przekonani, że już wkrótce nasi aktualni i przyszli klienci otrząsną się z szoku pokryzysowego i ruszą z nowymi zamówieniami. Wtedy my będziemy gotowi zaoferować im produktu i usługi odpowiadające najnowszym osiągnięciom myśli technicznej i zgodne z najwyższymi standardami.

W tym celu nadal rozwijamy naszą bazę usług serwisową serwisowych i integracyjnych, realizujemy nowe, oparte o standardy unijne projekty, które mają na celu poprawę naszej konkurencyjności. Udało się nam uzyskać unijne wsparcie finansowe dla kilku takich projektów, otworzyliśmy nowe oddziały firmy. Dziś możemy powiedzieć, że potrafimy dotrzeć z naszymi usługami do najdalszych zakątków kraju w czasie określonym umową z klientem. Strukturę naszej firmy dostosowaliśmy do nowych wymagań klientów tworząc Dział Wsparcia Informatycznego oferujący usługi Help Desk. Pozyskaliśmy nowych pracowników – zarówno pracowników działów technicznych świadczących bezpośrednio usługi dla naszych klientów jak i pracowników działu sprzedaży, zajmujących się poszukiwaniem nowych okazji biznesowych.

Nasze Centrum Przetwarzania Danych, nadal rozbudowywane i rozwijane, już dziś przechowuje

krytyczne dane naszych klientów. Oferowane przez nas usługi outsourcingu przynoszą wymierne korzyści finansowe. Te działania, choć w części finansowane przez Unię Europejską, również z naszej strony wymagały znacznych nakładów, co odbiło się na wynikach końcowych.

Tak więc choć nie udało się zamknąć roku 2009 wynikiem pozytywnym, mamy wszelkie przesłanki mniemać, że idziemy dobrą drogą.

### **Nasze wyniki w roku 2009**

Przychody Spółki ze sprzedaży w roku 2009 wyniosły 61 903 tys. PLN, w tym przychody ze sprzedaży produktów 27 883 tys. PLN, a ze sprzedaży towarów i materiałów 34 020 tys. PLN. Oznacza to, że w stosunku do roku 2008 mieliśmy spadek przychodów ze sprzedaży produktów o 13,1%, a spadek przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów – 65,7%. Spadek przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów jest znaczący, a wynika głównie z wydłużonego okresu eksploatacji sprzętu informatycznego zakupionego przez klientów biznesowych. Jak wspomniano we wstępie, klienci ci ograniczają koszty działalności poprzez opóźnienie procesu wymiany użytkowanego sprzętu. Natomiast rentowność ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła 6,3%, co stanowi niewielki tylko spadek w stosunku do roku 2008, kiedy wynosiła 8,9%.

Zysk brutto ze sprzedaży produktów w roku 2009 wynosił 6 589 tys. PLN wobec 9 091 tys. PLN w roku 2008. Sytuacja ta jest wynikiem kryzysu gospodarki, który odbija się na firmach polskich współpracujących z kontrahentami zagranicznymi. Jest to szczególnie widoczne na rynku finansowym, gdyż zdecydowana większość polskich instytucji finansowych posiada zagranicznych udziałowców większościowych.

W wyniku tego Spółka zakończyła rok 2009 stratą netto równą 2 780 tys. PLN. Zaznaczyć trzeba, że pomimo tej straty nasza firma nie podjęła drastycznych kroków redukujących koszty, takich jak redukcja zatrudnienia. Natomiast podjęliśmy owocne i zakończone sukcesem działania mające na celu pozyskanie nowych dużych klientów. To pozwala nam optymistycznie patrzeć w przyszłość.

### **Nasi klienci i dostawcy**

Podobnie jak w latach ubiegłych, nasza oferta skierowana jest głównie do dużych i średnich przedsiębiorstw, głównie rynku finansowego (52% przychodów), handlu i usług (18,9% przychodów) oraz administracji publicznej (12,98% przychodów). Pozostałe rynki to produkcja i przemysł (8,93%), media i telekomunikacja (3,05%), następnie budownictwo, transport i logistyka, edukacja i kultura, służby mundurowe i 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 ryzyka związanego z uzależnieniem od dużych klientów.

Naszymi głównymi dostawcami są polskie i światowe koncerny informatyczne takie jak Microsoft, Hewlett Packard, IBM, Dell Computer, 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 podkreślaliśmy znaczenia nieustannego podnoszenia kwalifikacji i zdobywania nowych autoryzacji.

Posiadamy podpisane umowy partnerskie z przodującymi na świecie producentami sprzętu i oprogramowania, takimi jak IBM, Hewlett-Packard, Microsoft, EMC, Cisco Systems. Posiadamy status Gold Partner firmy Microsoft oraz Gold Authorized Consultant (VAC) i Premier Partner firmy VMware, najwyższy poziom w Polsce. Nasi inżynierowie, zdając egzaminy kwalifikacyjne zdobywają wiedzę i sprawności owocujące później w kontaktach z klientami. Lista certyfikatów uzyskiwanych przez naszych pracowników ciągle się rozszerza i ten trend zamierzamy kontynuować w roku 2010.

Posiadamy certyfikat jakości (ISO 9001:2000) i certyfikat bezpieczeństwa (ISO 27001:2005), , stanowiące dla naszych klientów rękojmię wysokiej jakości naszych usług oraz pełnego bezpieczeństwa powierzonych nam danych i informacji.

Dbamy o rozwój naszej infrastruktury, co 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 korzystającymi z powierzchni i infrastruktury tych obiektów. Nasze kompetencje z zakresie realizacji usług outsourcingowych, oparte o międzynarodowe standardy i wsparte certyfikatami inżynierów, nasze zasoby i infrastruktura w tym zakresie, stanowią atrakcyjną ofertę dla kluczowych klientów sektora finansowego i przemysłowego.

## **Plany na rok 2010**

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 wykorzystujących infrastrukturę naszego Centrum Przetwarzania Danych oraz na oferowaniu własnych produktów softwarowych dostosowanych do indywidualnych potrzeb klienta.

Duży nacisk kłaść będziemy na rozwijanie kompetencji naszych handlowców, gdyż oni są pierwszym ogniwem kontaktu z klientami. Już teraz zwiększamy ich liczbę zatrudniając osoby doświadczone i posiadające ugruntowane kontakty ze kluczowymi klientami korzystającymi z usług IT.

Jesteśmy otwarci na wykorzystywanie pomocy unijnej w zdobywaniu środków finansowych na realizację projektów. Mamy już osiągnięcia w tym zakresie i zamierzamy nadal iść w tym kierunku.

## **Zakończenie**

Zachęcam Szanownych Akcjonariuszy do zapoznania się ze sprawozdaniem z działalności naszej firmy, gdzie podane są szczegółowe dane i liczby.

Bardzo dziękuję za okazane nam zaufanie. W imieniu pracowników i zarządu firmy zapewniam, że dołożymy wszelkich starań, aby nasza Firma nadal dynamicznie się rozwijała.

Z poważaniem  
Janusz Gocałek  
Prezes Zarządu