



ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE INFORMATYCZNE

***Sprawozdanie z działalności  
Talex Spółka Akcyjna  
w 2009 roku***

***Marzec 2010***

## Profil działalności Spółki

Spółka Talex S.A. (poprzednia forma prawna TALEX Sp. z o.o.) od 1990 roku świadczy zaawansowane usługi informatyczne dla dużych i średnich przedsiębiorstw.

Swoją działalność merytoryczną firma koncentruje w trzech głównych obszarach: integracji systemów teleinformatycznych, świadczeniu usług outsourcingowych w zakresie informatyki oraz produkcji oprogramowania.

Integracja systemów teleinformatycznych obejmuje szeroki zakres usług. Firma stara się zaoferować swoim klientom pełen pakiet usług, począwszy od wstępnych analiz i konsultacji, poprzez tworzenie projektów i zarządzanie nimi, opracowywanie i wdrażanie procedur integracyjnych, konfigurowanie i strojenie systemów, kończąc na szkoleniach pracowników klienta w zakresie oferowanych produktów i usług. Taka kompleksowa oferta gwarantuje klientom spójność ich systemów połączoną z wysoką jakością, niezawodnością i spełnieniem niezbędnych wymogów bezpieczeństwa.

Platformy oferowanej integracji to Intel/RISC, UNIX, i5/OS, Windows oraz Linux. Usługi obejmują między innymi konsolidację i wirtualizację, rozwiązania wysokiej dostępności (klastry), zabezpieczenia przed awariami (centra zapasowe, replikacja danych, macierze dyskowe itp.) oraz rozwiązania zapewniające bezpieczeństwo informacji – zapobieganie i reagowanie na nieautoryzowane wtargnięcia do sieci teleinformatycznych oraz budowa prywatnych sieci wirtualnych. Spółka oferuje również integracyjne usługi sieciowe, w tym DWDM, telefonię IP, okablowanie strukturalne, monitoring sieci itp.

Oferta usług outsourcingowych jest skoncentrowana w dwóch głównych obszarach – usługi Data Center oraz usługi zachowania ciągłości procesów biznesowych. Talex S.A. posiada zasoby pozwalające na oferowanie klientom usług polegających na korzystaniu z własnego Centrum Przetwarzania Danych (Data Center). Może to mieć miejsce w różnych trybach, od wykorzystania przez klientów tylko powierzchni naszego Data Center, do oferowania pełnej usługi polegającej na udostępnieniu powierzchni, użyczeniu sprzętu, konfiguracji aplikacji oraz administrowaniu i monitorowaniu. Na życzenie klienta istnieje możliwość monitorowania aplikacji przez 24 godziny na dobę i przez 7 dni w tygodniu. W razie zauważenia awarii sprzętu czy oprogramowania, specjaliści dokonują naprawy zdalnie lub bezpośrednio u klienta. Kwalifikacje zatrudnionych inżynierów potwierdzone są certyfikatami czołowych producentów sprzętu i oprogramowania.

Specyficzną usługą outsourcingową jest przeprowadzanie masowej wymiany infrastruktury teleinformatycznej u dużych klientów, zwłaszcza posiadających oddziały rozproszone na terenie całego kraju, czyli tzw. rollouty. Talex S.A. wyspecjalizowała się w takich działaniach przeprowadzając wiele rolloutów, między innymi w trzech czołowych polskich bankach.

Paleta usług w zakresie produkcji oprogramowania obejmuje tworzenie własnego oprogramowania, budowę modułów rozszerzających istniejące aplikacje, strojenie aplikacji do konkretnych potrzeb klienta czy tworzenie kodów wykorzystywanych w procesach integracyjnych. Działamy w nowoczesnych technologiach takich jak Java, Microsoft.NET, w oparciu o bazy danych Oracle, DB2, MS SQL i z wykorzystaniem serwerów aplikacyjnych WebSphere, WebLogic oraz JBoss.

Produkowane przez Spółkę oprogramowanie wykorzystywane jest w instytucjach finansowych, przedsiębiorstwach państwowych oraz dużych firmach przemysłowych.

Talex S.A. jest partnerem wielu wiodących producentów sprzętu i oprogramowania. Kompetencje pracowników firmy, w zakresie najnowszych technologii, potwierdzone są licznymi certyfikatami i świadectwami uzyskanymi w wyniku odbytych szkoleń i zdania egzaminów.

Procedury wszelkich działań w firmie zgodne są z systemem zarządzania jakością określonym w normie ISO 9001:2000. Ze względu na specyficzny profil działalności oraz na rangę klientów Spółka uzyskała również certyfikat ISO 27001:2005 potwierdzający, że stosowane procedury zapewniają pełne bezpieczeństwo informacji i danych klienta.

## Informacje ogólne o Spółce

Firma : TALEX Spółka Akcyjna  
 Siedziba : 61 – 619 Poznań, ul Karpia 27D  
 Telefon : (061) 8 275 500  
 Fax : (061) 8 275 599  
  
 NIP : 782 – 00 – 21 - 045  
 REGON : 004772751  
 PKD : 4651Z

## Oddziały Spółki

Aktualnie Spółka posiada jedenaście oddziałów terenowych:

- Oddział w Białymstoku przy ulicy Ogrodowej 31;
- Oddział w Gdyni przy ulicy Sportowej 8;
- Oddział w Katowicach przy ulicy Chorzowskiej 50;
- Oddział w Lublinie przy ulicy Jana Sawy 2;
- Oddział w Łodzi przy ulicy Piotrowskiej 276;
- Oddział w Olsztynie przy ulicy Prusa 6/3;
- Oddział w Rzeszowie przy ulicy Lwowskiej 6;
- Oddział w Szczecinie przy ulicy Pomorskiej 53;
- Oddział w Toruniu przy ulicy Włocławskiej 167;
- Oddział w Warszawie przy ulicy Iłżeckiej 26;
- Oddział we Wrocławiu przy ulicy Legnickiej 51-53.

## Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe, ujawnione w rocznym sprawozdaniu finansowym

### Obroty i zysk spółki w roku 2009

Spółka zakończyła rok stratą netto w wysokości 2 780 tys. PLN przy przychodach ze sprzedaży na poziomie 61 903 tys. PLN.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2009 (w tys. PLN)	2008 (w tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	27 883	32 384	86,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	34 020	99 069	34,3%

Spółka odczuła skutki spowolnienia gospodarczego w odniesieniu do sprzedaży usług oprogramowania i usług IT w ograniczonym zakresie - wartość przychodów ze sprzedaży produktów wyniosła w 2009 roku 27 883 tys. PLN i w stosunku do 2008 roku jest niższa o 13,9%, przy rentowności 23,6% (w roku 2008 – 28,1%). Znacząco spadł natomiast poziom przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów, który w 2009 roku spadł o około 65,7% w odniesieniu do roku 2008. Tak duży spadek przychodów z tego tytułu spowodowany jest faktem, że w czasie kryzysu zdecydowanie wydłużone zostały okresy eksploatacji zakupionego przez firmy sprzętu informatycznego. Klienci biznesowi ograniczający koszty działalności są zainteresowani maksymalnym opóźnieniem procesu

wymian użytkowanego sprzętu. Rentowność ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła 6,3% (w roku 2008 utrzymywała się ona na poziomie 8,9%).

WYSZCZEGÓLNIENIE	2009 (w tys. PLN)	2008 (w tys. PLN)	Dynamika
Zysk brutto ze sprzedaży produktów	6 589	9 091	72,5%
Zysk brutto ze sprzedaży towarów i materiałów	2 137	8 835	24,2%

W związku z powyższym również wynik brutto ze sprzedaży oraz na poszczególnych poziomach działalności Spółki był niższy w 2009 roku w porównaniu z rokiem poprzednim.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2009 (w tys. PLN)	2008 (w tys. PLN)	Dynamika
Zysk brutto ze sprzedaży	8 727	17 926	48,7%
Zysk/strata ze sprzedaży	-2 846	7 025	-140,5%
Zysk/strata z działalności operacyjnej	-3 210	6 340	-150,6%
Zysk/strata brutto	-2 682	5 189	-151,7%
Zysk/strata netto	-2 780	4 030	-169,0%

Przychody osiągnięte w całym roku okazały się zbyt niskie, aby zrównoważyć wysokie koszty stałe działalności Spółki. Przychody ze sprzedaży w Spółce za 4 kwartały bieżącego roku wyniosły 61 903 tys. PLN, w stosunku do tego samego okresu roku 2008 są one o około 53% niższe. Spółka zakończyła rok 2009 stratą netto równą 2780 tys. PLN. Pomimo trudnej sytuacji na rynku i znaczącego spadku popytu na produkty IT, Spółka nie redukowała zatrudnienia, stanowiącego największe źródło ponoszonych kosztów stałych. W 2009 roku Spółka prowadziła intensywne, zakończone sukcesem działania, mające na celu pozyskanie kolejnych dużych, wieloletnich odbiorców usług serwisowych i usług wsparcia technicznego. W efekcie rozbudowie uległa sieć terenowych jednostek serwisowych Spółki a zatrudnienie wzrosło z 222 osób na początku roku do 243 osób na koniec roku.

### Majątek spółki

Wartość aktywów trwałych na dzień 31 grudnia 2009 r. wyniosła 21 645 tys. PLN i spadła o 5,5% w stosunku do stanu na ostatni dzień roku 2008.

	AKTYWA	31.12.2009 (w tys. PLN)	31.12.2008 (w tys. PLN)
<b>I</b>	<b>AKTYWA TRWAŁE</b>	<b>21 645</b>	<b>22 910</b>
<b>1.</b>	Wartości niematerialne i prawne	80	411
<b>2.</b>	Rzeczowe aktywa trwałe	21 180	22 187
<b>3.</b>	Należności długoterminowe	120	116
<b>4.</b>	Inwestycje długoterminowe	-	-
<b>5.</b>	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	265	196

Wartość aktywów obrotowych na dzień 31.12.2009 r. wyniosła 32 264 tys. PLN i spadła o 52,3% w odniesieniu do roku 2008. W związku z małym zapotrzebowaniem na sprzęt komputerowy zmalał stan zapasów na magazynie. Znacząco spadły należności krótkoterminowe, co jest wynikiem niskiej sprzedaży towarów w końcówce roku 2009. Zmniejszyły się również krótkoterminowe aktywa finansowe, w związku ze spadkiem środków pieniężnych na rachunkach bankowych. Udział środków pieniężnych w inwestycjach krótkoterminowych wyniósł 83,2%.

	<b>AKTYWA</b>	<b>31.12.2009 (w tys. PLN)</b>	<b>31.12.2008 (w tys. PLN)</b>
<b>II</b>	<b>AKTYWA OBROTOWE</b>	<b>32 264</b>	<b>67 686</b>
<b>1.</b>	Zapasy	2 150	3 398
<b>2.</b>	Należności krótkoterminowe	8 628	36 539
<b>3.</b>	Inwestycje krótkoterminowe	21 098	27 532
<b>4.</b>	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	388	217

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem spółki na ostatni dzień roku 2009 wyniósł 59,8% i zmalał w stosunku do roku 2008 o 14,8%.

### Gólna sytuacja ekonomiczna Spółki

Wybrane wskaźniki ekonomiczne.

<b>WYSZCZEGÓLNIENIE</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>
<b>Wskaźniki rentowności</b>		
Rentowność sprzedaży	-4,60%	5,34%
Rentowność na działalności operacyjnej	-5,19%	4,82%
Rentowność zysku brutto	-4,33%	3,95%
Rentowność zysku netto	-4,49%	3,07%
Rentowność aktywów	-5,16%	4,45%
Rentowność kapitałów własnych	-6,68%	8,50%
<b>Wskaźniki płynności</b>		
Płynność bieżąca	2,94	1,62
Płynność szybka	2,74	1,54
<b>Wskaźniki zadłużenia</b>		
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,20	0,47
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,02	0,02
<b>Wskaźnik efektywności zarządzania</b>		
Wskaźnik rotacji należności w dniach	71,90	59,69
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	26,08	17,61
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	68,36	61,40

Niekorzystny wynik finansowy 2009 roku ma swoje odbicie w poziomie wskaźników rentowności.

Wskaźniki płynności utrzymują się powyżej wartości uznawanych za niezbędne dla dobrej oceny kondycji finansowej jednostki, potwierdzając pełną zdolność Spółki do regulowania swoich zobowiązań. Recesja gospodarcza była wyraźnie odczuwalna na polskim rynku IT, co odbiło się na wydatkach zarówno firm, jak i konsumentów. Pomimo tego, że w branży

IT uderzyły m.in. oszczędności inwestycyjne sektora finansowego, który jest jednym ze strategicznych odbiorców towarów i usług IT oferowanych przez Talex S.A., przy jednoczesnym braku zadłużenia Spółki, przedsiębiorstwu udało się zebrać środki pieniężne zabezpieczające jego wydatki.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia w roku 2009 ukształtował się na poziomie 0,20 i był ponad połowę niższy w stosunku do roku 2008. Na ostatni dzień 2009 roku występuje zadłużenie długoterminowe w wysokości 759 tys. PLN, wynikające z zawartych przez Spółkę umów leasingu.

Wskaźnik rotacji należności wzrósł o 12,2 dnia w stosunku do roku poprzedniego i w 2009 roku wynosił około 71,9 dnia.

Wskaźnik rotacji zobowiązań podobnie jak w roku 2008 wyniósł około 2 miesięcy. Okresy płatności zobowiązań zostały skorelowane z ustalonymi terminami spłat należności.

Wskaźnik rotacji zapasów w roku 2009 wzrósł w stosunku do roku ubiegłego, wyniósł on 26,1 dni ( na 31.12.2008 r. był on równy 17,6).

Na podstawie powyższej analizy wskaźnikowej sytuację ekonomiczną Spółki w 2009 roku należy uznać za niekorzystną, co spowodowane było znacznym ograniczeniem wydatków podmiotów gospodarczych na produkty IT w związku z kryzysem gospodarczym. Pomimo słabych wyników osiągniętych przez Spółkę w 2009 roku, jej sytuacja finansowa jest nadal dobra i nie zagraża bieżącym zamierzeniom inwestycyjnym.

## **Sytuacja finansowa**

Kapitał własny spółki na dzień 31 grudnia 2009 r. wynosił 41 639 tys. PLN w tym:

• kapitał akcyjny (3.000.092 akcje)	3 000 tys. PLN
• kapitał zapasowy	41 419 tys. PLN
• strata netto za rok 2009	2 780 tys. PLN

Sytuacja płatnicza Spółki w roku 2009 była dobra. Nie wystąpiły żadne trudności z terminowymi płatnościami z tytułów podatków, ubezpieczeń społecznych oraz wobec pracowników i dostawców. Stan środków na rachunkach bankowych i w kasie Spółki zabezpiecza bieżące potrzeby spółki i wynosił na dzień 31.12.2009 r. 17 750 tys. PLN.

Łączna kwota zobowiązań na dzień 31 grudnia 2009 r. wyniosła 11 744 tys. PLN. Stanowiły one 28,2% kapitałów własnych. Spółka na dzień 31.12.2009 r. nie korzystała z kredytów bankowych.

W roku 2009 Spółka lokowała wolne środki przede wszystkim w obligacjach państwowych oraz na lokatach terminowych over night. Oba instrumenty zaliczyć należy do bezpiecznych. Niewielka część środków (877 tys. PLN) ulokowana była w akcjach spółek giełdowych.

Na koniec minionego roku Spółka posiadała 2 671 tys. PLN ulokowane w obligacjach Skarbu Państwa.

Przedsiębiorstwo, jak dotąd, będzie finansować swoją działalność głównie kapitałem własnym, a bieżące zobowiązania będą pokrywane majątkiem obrotowym Spółki. W przypadku podpisania przez przedsiębiorstwo znaczących kontraktów posiadane aktywa umożliwiają pozyskanie kredytu w banku obsługującym Spółkę.

## **Informacje o nabywaniu akcji własnych**

W 2009 roku Spółka nie posiadała, ani też nie nabywała akcji własnych.

## **Zarządzanie ryzykiem finansowym**

Spółka w 2009 roku zawarła kolejne umowy leasingu, wysokość zobowiązań z tego tytułu na dzień 31.12.2009 r. wyniosła 1 402 tys. PLN., z czego zobowiązania długoterminowe wyniosły 759 tys. PLN, natomiast zobowiązania krótkoterminowe 643 tys. PLN. Ze względu na wysokość środków pieniężnych Spółki, tym samym utrzymującego się od kilku lat wysokiego poziomu płynności w Firmie, ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych nie zagraża działalności przedsiębiorstwa. Ponadto spółka nie korzysta z kredytów bankowych i pożyczek.

Ryzyko związane ze zmianą kursów walut obcych względem złotego w obecnej sytuacji rynkowej jest znaczące, jak dotąd Spółka nie korzystała z usług jednostek finansujących zabezpieczających ryzyko kursowe. Płatności w walutach obcych stanowiły w 2009 roku około 10,7% wszystkich płatności Spółki, terminy zapłaty za dostawy nie przekraczały dwóch miesięcy. Decyzje odnośnie stosowania instrumentów zabezpieczających zostaną podjęte stosownie do rozwoju sytuacji na rynku walutowym.

Ze względu na ryzyko związane z obrotem papierami wartościowymi Spółka zawarła umowę z WBK AIB Asset Management SA o zarządzaniu pakietem papierów wartościowych w imieniu Spółki. Warunki umowy uprawniają do lokowania środków Spółki głównie w papiery o niskim stopniu ryzyka, takich jak obligacje i bony skarbowe a jedynie niewielką ich część w akcje spółek giełdowych.

## **Zatrudnienie w spółce**

Na koniec 2009 roku Spółka zatrudniała 243 pracowników. Przeciętny stan zatrudnienia w roku 2009 w przeliczeniu na pełne etaty wyniósł 215 i był wyższy o 35 etatów od średniego zatrudnienia w roku poprzednim. Wzrost zatrudnienia jest związany z pozyskaniem przez Spółkę w 2009 roku kolejnych dużych odbiorców usług serwisowych i usług wsparcia technicznego oraz z rozbudową sieci terenowych jednostek serwisowych Spółki.

## **Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń**

### Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą.

Nieustannie zachodzące zmiany polityczno gospodarcze mogą stać się źródłem zarówno zagrożeń, jak i szans dla funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce. Najbardziej znaczącymi elementami polityki gospodarczej państwa dla funkcjonowania biznesu są koszty pracy, obciążenia podatkowe oraz polityka inwestycyjna. Do kluczowych czynników makroekonomicznych należy też zaliczyć poziom PKB, poziom inwestycji w gospodarce, poziom inflacji, oraz kursy walut - głównie USD i EUR. Zły stan gospodarki, a zatem kondycji przedsiębiorstw może wpłynąć na ograniczenie poziomu inwestycji obniżając tym samym liczbę i wartość uzyskiwanych przez Spółkę zamówień.

### Ryzyko konkurencji.

Spółka działa w branży cechującej się bardzo dużą konkurencyjnością zarówno ze strony podmiotów obecnych na krajowym rynku od wielu lat jak i ze strony nowych firm. Rosnąca liczba tych drugich związana jest między innymi z otwarciem granic i napływem do kraju zagranicznych przedsiębiorstw działających w tej samej branży. Firmy te próbują przejąć część rynku, często w drodze przejmowania mniejszych, krajowych podmiotów. Istotnym zagrożeniem jest także wzmagająca się tendencja do bezpośredniego świadczenia usług przez globalnych dostawców rozwiązań informatycznych, którzy do tej pory działali w Polsce głównie za pośrednictwem integratorów krajowych. Umocnienie się firm konkurencyjnych może prowadzić do osłabienia pozycji rynkowej Spółki. Działania Spółki mające na celu zapobieganie



wymienionym ryzykom polegają na stałym poszerzaniu oferty o najnowsze rozwiązania technologiczne, stałym podnoszeniu kwalifikacji personelu oraz na świadczeniu usług na poziomie gwarantującym utrzymywanie opinii firmy profesjonalnej, doświadczonej i rzetelnej.

#### Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców.

Spółka związana jest umowami partnerskimi z wieloma światowymi koncernami informatycznymi. Koncerny te, w większości przypadków, oferują rozwiązania zbliżone do siebie zarówno pod względem funkcjonalnym jak i jakościowym oraz cenowym. Spółka współpracuje także z wieloma krajowymi dystrybutorami produktów informatycznych. Dzięki temu większość oferowanych przez Spółkę rozwiązań może być konstruowana w oparciu o alternatywne produkty pochodzące od różnych dostawców. Pewien zakres oferty Spółki zbudowany jest jednak w oparciu o produkty unikalne. Konieczność zastosowania produktów konkretnego producenta może być niekiedy wynikiem specyficznych wymagań klienta. Zaprzestanie współpracy partnerskiej z wybranymi koncernami branży informatycznej mogłoby oznaczać utratę niektórych, z pozyskiwanych przez Spółkę, kontraktów.

#### Ryzyko związane z uzależnieniem od dużych klientów.

Strategia działalności handlowej Spółki zakłada, że znaczna część jej działalności będzie oparta na stałej, wieloletniej i kompleksowej obsłudze w zakresie informatyki, dużych podmiotów gospodarczych. Ze strategią tą, oprócz wielu niewątpliwych zalet, wiąże się ryzyko, że utrata niektórych znaczących klientów może oznaczać dla Spółki okresowe zmniejszenie przychodów a nawet konieczność restrukturyzacji niektórych rodzajów działalności. Spółka stara się przeciwdziałać temu ryzyku przez działania prowadzące do zwiększenia liczby klientów kluczowych oraz przez generowanie części przychodów ze współpracy z wieloma mniejszymi kontrahentami.

#### Ryzyko związane z dostarczaniem rozwiązań i świadczeniem usług mających kluczowe znaczenie dla działalności klientów.

Znaczna część dostarczanych przez Spółkę rozwiązań bądź świadczonych przez Spółkę usług związana jest z kluczowymi, z punktu widzenia klienta, procesami biznesowymi. Ewentualne wady w dostarczanych przez Spółkę rozwiązaniach bądź niewłaściwa realizacja świadczonych przez Spółkę usług może prowadzić do znacznych strat po stronie klienta a w niektórych przypadkach wręcz do uniemożliwienia realizacji podstawowej działalności klienta. Wystąpienie takich przypadków może oznaczać konieczność wypłaty przewidzianych w umowach kar finansowych i odszkodowań a także utratę części klientów. Spółka stara się minimalizować to ryzyko poprzez zapisy w umowach, ograniczające odpowiedzialność Spółki oraz przez zawieranie umów asekuracyjnych z towarzystwami ubezpieczeniowymi.

#### Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników Spółki.

W związku z otwarciem rynków pracy w Europie zachodniej oraz rosnącym popytem na specjalistów branży teleinformatycznej ze strony działających w Polsce firm zagranicznych istnieje ryzyko odpływu wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej. Brak pracowników posiadających specjalistyczne uprawnienia mógłby doprowadzić do utraty niektórych certyfikatów i uprawnień, którymi legitymuje się Spółka oraz do pogorszenia poziomu świadczonych przez Spółkę usług. Chcąc ograniczać ryzyko utraty kluczowych pracowników, Spółka stosuje szereg rozwiązań motywacyjnych, zarówno o charakterze finansowym jak i nieposiadających charakteru finansowego, np. możliwość podnoszenia kwalifikacji przez udział w specjalistycznych szkoleniach dotyczących najnowszych technologii informatycznych. Dzięki takiemu podejściu, Spółka nie odnotowała w ostatnich latach zwiększonego odpływu niezbędnych specjalistów.



**Podstawowe produkty, towary i usługi Spółki**

Sprzedaż towarów i materiałów stanowiła w roku 2009 około 55% sprzedaży ogółem. Pozostałe 45% sprzedaży stanowi przychód ze sprzedaży produktów, jego udział wzrósł w sprzedaży ogółem w odniesieniu do roku 2008 o 20% (wówczas stanowił około 25%).

<b>WYSZCZEGÓLNIENIE</b>	<b>2009 (w tys. PLN)</b>	<b>2008 (w tys. PLN)</b>	<b>Dynamika</b>
przychody ze sprzedaży produktów	27 883	32 384	86,1%
przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	34 020	99 069	34,3%
<b>PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY RAZEM</b>	<b>61 903</b>	<b>131 453</b>	<b>47,1%</b>

Największy udział w sprzedaży usług stanowiły usługi konserwacji i napraw sprzętu komputerowego (35,8%), usługi instalowania okablowania strukturalnego (21,7%), usługi w zakresie oprogramowania (17,5%), oraz usługi instalowania komputerów i innego sprzętu informatycznego (około 9,8% - w 2008 roku usługi te stanowiły 15,3%, co związane jest ze spadkiem sprzedaży towarów i materiałów).

<b>WYSZCZEGÓLNIENIE</b>	<b>2009 (w tys. PLN)</b>	<b>2008 (w tys. PLN)</b>	<b>Dynamika</b>
- usługi konserwacji i napraw sprzętu komputerowego	9 973	6 183	161,3%
- budowlane roboty instalacyjne okablowania strukturalnego	6 043	9 720	62,2%
- usługi w zakresie oprogramowania	4 891	6 438	76,0%
- usługi instalowania komputerów i innego sprzętu informatycznego	2 727	4 952	55,1%
- usługi przetwarzania danych	967	1 360	71,1%
- usługi konserwacji systemów	840	738	113,8%
- usługi dzierżawy lub wynajmu sprzętu komputerowego	760	674	112,8%
- pozostałe usługi związane z informatyką	501	379	132,2%
- usługi pośrednictwa w sprzedaży pozostałych towarów	467	707	66,1%
- usługi zarządzania systemami komputerowymi	340	460	73,9%
- usługi pośrednictwa w sprzedaży sprzętu komputerowego	201	353	56,9%
- usługi magazynowania towarów	81	171	47,4%
- organizowanie kongresów	42	47	89,4%
- usługi doradztwa w zakresie sprzętu komputerowego	25	7	357,1%

- usługi w zakresie wynajmowania nieruchomości	20	141	14,2%
- usługi w zakresie szkolnictwa dla dorosłych	5	38	13,2%
- usługi transportu lądowego pozostałe	-	10	-
- części i akcesoria do sprzętu komputerowego	-	5	-
<b>PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, RAZEM</b>	<b>27 883</b>	<b>32 384</b>	<b>86,1%</b>

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła w roku 2009 około 34,3% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Spółka w 2009 roku w odniesieniu do roku 2008 osiągnęła mniejsze przychody zarówno w zakresie sprzedaży komputerów i urządzeń peryferyjnych, jak i w sprzedaży oprogramowania.

<b>WYSZCZEGÓLNIENIE</b>	<b>2009 (w tys. PLN)</b>	<b>2008 (w tys. PLN)</b>	<b>Dynamika</b>
- sprzedaż hurtowa komputerów i urządzeń peryferyjnych	20 451	58 744	34,8%
- pozostała sprzedaż hurtowa (oprogramowanie)	13 073	40 015	32,7%
- sprzedaż aparatury elektronicznej i telekomunikacyjnej	5	109	4,6%
- sprzedaż pozostałych materiałów	453	137	330,7%
- sprzedaż detaliczna	38	64	59,4%
<b>PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY TOWARÓW I MATERIAŁÓW, RAZEM</b>	<b>34 020</b>	<b>99 069</b>	<b>34,3%</b>

## Rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży.

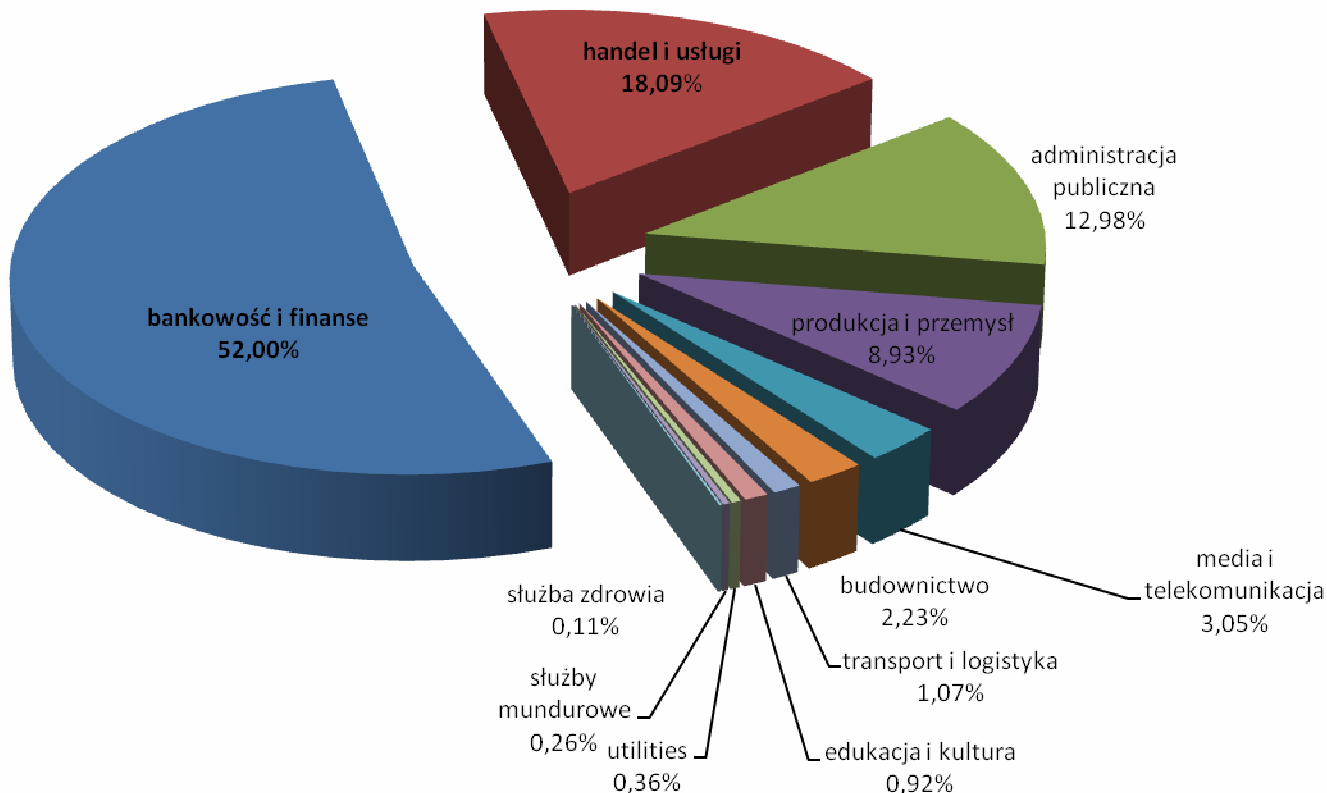
<b>WYSZCZEGÓLNIENIE</b>	<b>2009 (w tys. PLN)</b>	<b>2008 (w tys. PLN)</b>	<b>Dynamika</b>
<b>Przychody netto ze sprzedaży produktów:</b>	<b>27 883</b>	<b>32 384</b>	<b>86,1%</b>
Kraj	27 883	32 384	86,1%
Eksport	-	-	-
<b>Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów:</b>	<b>34 020</b>	<b>99 069</b>	<b>34,3%</b>
Kraj	34 020	99 069	34,3%
Eksport	-	-	-
<b>PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW</b>	<b>61 903</b>	<b>131 453</b>	<b>47,1%</b>

W 2009 roku Spółka prowadziła sprzedaż towarów i produktów tylko na rynku krajowym.

## Struktura odbiorców.

ODBIORCY	2009	
	w tys. PLN	%
Grupa BZ WBK	17 032	27,5
Grupa ING	4 150	6,7
Grupa PZU	2 915	4,7
ZETO Rzeszów Sp. z o.o.	2 585	4,2
Grupa KBC	2 165	3,5
ALIOR Bank S.A.	2 011	3,2
NETIA S.A.	1 811	2,9
Dyrekcja Generalna Lasów Państwowych	1 643	2,7
Biuro Informatyczno-Wdrożeniowe „KONCEPT”	1 169	1,9
Kompania Piwowarska S.A.	1 137	1,8
Bravura Solutions Polska Sp. z o.o.	1 095	1,8
Bank Handlowy S.A.	1 074	1,7
Pozostali	23 116	37,4
<b>RAZEM</b>	<b>61 903</b>	<b>100,0</b>

## Struktura sprzedaży w 2009 roku wg sektorów sprzedaży



Struktura głównych dostawców Firmy.

DOSTAWCY	2009	
	w tys. PLN	%
Microsoft Ireland Operations Ltd	8 519	18,1
DELL COMPUTER POLAND Sp. z o.o.	3 459	7,4
DNS Polska Sp. z o.o.	2 656	5,6
ABC DATA Sp. z o.o.	2 609	5,5
Tech Data Polska Sp. z o.o.	2 566	5,5
LUMENA S.A.	1 930	4,1
AB S.A.	1 558	3,3
ZET MIKROVOLT	1 421	3,0
S4E S.A.	1 205	2,6
IT Punkt Łukasz Szulik	1 161	2,5
INCOM S.A.	1 152	2,4
Fujitsu Technology Solutions Sp. z o.o.	1 104	2,3
Pozostali	17 721	37,7
<b>RAZEM</b>	<b>47 061</b>	<b>100,0</b>

Spółka nie jest w znaczący sposób uzależniona od dostawców. W szczególności towary i produkty nabywane przez Spółkę od dostawców, z którymi obroty sięgają blisko 10% wartości dostaw ogółem, mogą być nabywane na zbliżonych warunkach handlowych od alternatywnych dystrybutorów.

Spółka nie posiada, innych niż porozumienia handlowe, formalnych powiązań z odbiorcami lub dostawcami, których udział przekracza 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.

### Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta

- 14 kwietnia 2009 r. Spółka zawarła umowy ze spółkami Grupy KBC, będącej międzynarodowym podmiotem działającym w sektorze bankowości i ubezpieczeń. Stronami podpisanych umów są odpowiednio: Kredyt Bank S.A. z siedzibą w Warszawie, TUIR Warta S.A. z siedzibą w Warszawie, TUNŻ Warta S.A. z siedzibą w Warszawie. Do umowy przystąpić mogą również inne spółki grupy KBC. Przedmiotem umów jest świadczenie usług wsparcia technicznego infrastruktury IT (IMACD) oraz usług serwisowych infrastruktury IT (Break&Fix) w jednostkach Kredyt Bank S.A., TUIR Warta S.A., TUNŻ Warta S.A., na terenie kraju. Umowy zostały zawarte na okres trzech lat, z możliwością ich wypowiedzenia po początkowym okresie dwóch lat. Wynagrodzenie należne Spółce z tytułu świadczenia usług serwisowych infrastruktury IT uzależnione jest od liczby urządzeń objętych serwisem, których lista uaktualniana będzie w cyklach kwartalnych. Wynagrodzenie z tytułu świadczenia usług serwisowych infrastruktury IT aktualnie szacowane jest na kwotę netto 3.8 mln PLN (za okres trzech lat). Wynagrodzenie należne Spółce z tytułu świadczenia usług wsparcia technicznego infrastruktury IT uzależnione jest od faktycznej liczby zleceń uzyskanych przez Spółkę w trakcie realizacji umów.
- 16 lipca 2009 r. - Spółka zawarła umowę z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie (Bank). Przedmiotem umowy jest świadczenie usług serwisowych infrastruktury IT oraz usług wsparcia technicznego infrastruktury IT w jednostkach Banku, na terenie kraju. Umowa została zawarta na okres 2 lat

z możliwością jej przedłużenia na kolejny okres. Wynagrodzenie należne Spółce z tytułu świadczenia usług serwisowych infrastruktury IT uzależnione jest od liczby urządzeń objętych serwisem, których lista jest okresowo uaktualniana. Wynagrodzenie z tytułu świadczenia usług serwisowych infrastruktury IT aktualnie szacowane jest na kwotę brutto 3.6 mln PLN (za okres dwóch lat). Wynagrodzenie należne Spółce z tytułu świadczenia dodatkowych usług wsparcia technicznego infrastruktury IT uzależnione jest od faktycznej liczby zleceń uzyskanych przez Spółkę w trakcie realizacji umowy.

- 10 sierpnia 2009 r. Spółka podpisała aneks do umowy z Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie oraz z Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń na Życie S.A. z siedzibą w Warszawie z dnia 1 lipca 2008 roku, której przedmiotem jest świadczenie usług polegających na budowie, rozbudowie i/lub przebudowie sieci teleinformatycznych (LAN) we wskazanych jednostkach organizacyjnych PZU S.A. i PZU na Życie S.A. na terenie całego kraju (Raport bieżący nr 22/2008). Przedmiotem aneksu jest rozszerzenie zakresu usług świadczonych w ramach umowy oraz zmiana wartości jednostkowych stawek należnego Spółce wynagrodzenia. Nowa łączna szacunkowa wartość usług świadczonych na mocy umowy wraz z aneksem w okresie 3 lat wynosi brutto 14,3 mln PLN.
- 20 sierpnia 2009 r. Spółka zawarła z ING Bank Śląski z siedzibą w Katowicach S.A. (Bank). Przedmiotem umowy jest świadczenie usług serwisowych sprzętu informatycznego oraz świadczenie innych usług informatycznych mających na celu poprawne funkcjonowanie placówek Banku na terenie kraju. Umowa została zawarta na okres 3 lat z możliwością jej przedłużenia na kolejny rok. Wynagrodzenie należne Spółce z tytułu świadczenia usług serwisowych uzależnione jest od liczby urządzeń objętych serwisem, których lista będzie kwartalnie uaktualniana. Wynagrodzenie z tytułu świadczenia usług serwisowych aktualnie szacowane jest na kwotę brutto 8,2 mln PLN (za okres trzech lat). Wynagrodzenie należne Spółce z tytułu świadczenia usług dodatkowych uzależnione jest od faktycznej liczby zleceń uzyskanych przez Spółkę w trakcie realizacji umowy.
- W 2009 roku Spółka uzyskała szereg zamówień od Banku Zachodniego S.A. na dostawę rozwiązań informatycznych o łącznych wartościach przekraczających kryterium umowy znaczącej. O zamówieniach tych Spółka informowała w raportach bieżących 1/2009, 14/2009, 18/2009.

W opisywanym okresie (2009 roku) miała Spółka kontynuować realizację stałych umów na usługi serwisowe i outsourcingowe zawartych m.in. z Dyrekcją Generalnych Lasów Państwowych, Bankiem Zachodnim WBK S.A. we Wrocławiu. Ponadto Spółka zawarła szereg umów o mniejszej wartości na dostawę usług oraz rozwiązań informatycznych.

Spółce nie są znane żadne umowy zawarte w 2009 roku między jej akcjonariuszami.

### **Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta**

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych i kapitałowych z innymi podmiotami.

### **Transakcje z podmiotami powiązanymi**

W okresie objętym raportem Spółka nie przeprowadzała transakcji z podmiotami powiązanymi.

### **Informacje o zaciągniętych kredytach i umowach pożyczek**

Spółka nie korzysta z kredytów i pożyczek. Posiadany kapitał obrotowy w pełni zabezpiecza potrzeby spółki.

### **Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach**

Spółka posiada zobowiązania warunkowe z tytułu udzielonych przez bank finansujący gwarancji przetargowych, dobrego wykonania umów i rękojmi oraz poręczeń zabezpieczających płatności w kwocie 3 049 tys. PLN. Zobowiązania te zabezpieczone są hipoteką kaucyjną na budynku będącym siedzibą Spółki (szczegółowa informacja o ustanowionym zabezpieczeniu poniżej) oraz portfelem papierów wartościowych.

24 czerwca 2008 r. Spółka dokonała aktem notarialnym ustanowienia hipoteki kaucyjnej, do kwoty w wysokości 7 mln PLN, na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Hipoteka została ustanowiona na nieruchomości stanowiącej własność Spółki, wpisanej do księgi wieczystej prowadzonej przez Sąd Rejonowy Poznań – Stare Miasto w Poznaniu, Wydział V Ksiąg Wieczystych, KW nr P01P/00137.699/9. Nieruchomość tę stanowi działka gruntu o powierzchni 14.744,00 m<sup>2</sup>, zabudowana budynkiem biurowym o powierzchni użytkowej 2.445,80 m<sup>2</sup>. Wartość nieruchomości, zapisana w księgach rachunkowych Spółki na dzień 31.12.2009 roku, wynosiła netto 8,6 mln PLN. Powyższe zabezpieczenie hipoteczne było utrzymane na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. także w okresie, którego dotyczy niniejsze sprawozdanie.

### **Opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji**

W okresie objętym raportem Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych.

### **Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników**

Zarząd Spółki nie publikował prognozy na rok 2009.

### **Ocena zarządzania zasobami finansowymi**

Informacje dotyczące zarządzania zasobami finansowymi przedstawiono w rozdziałach „Sytuacja finansowa” oraz „Zarządzanie ryzykiem finansowym”.

Spółka na bieżąco wywiązuje się z zaciąganych zobowiązań. Wskaźniki płynności Talex S.A. potwierdzają zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań. Wskaźnik bieżącej płynności na dzień bilansowy wyniósł 2,94, a wskaźnik szybkiej płynności kształtował się na poziomie 2,74.

Wysoki poziom płynności finansowej potwierdza również wysoki poziom majątku obrotowego w majątku ogółem przedsiębiorstwa, na dzień 31.12.2009 r. wyniósł on 59,9%.

### **Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych**

Plany inwestycyjne Spółki zostały zaprezentowane w rozdziale „Perspektywy rozwoju emitenta”.

Główne założenia strategii na rok 2010 to intensyfikacja działań związanych ze sprzedażą usług Spółki ze szczególnym uwzględnieniem oprogramowania własnego oraz usług wdrożeniowych w zakresie technologii informatycznych, a także outsourcingu usług



informatycznych.

Planowane inwestycje Spółka zamierza finansować głównie ze środków własnych oraz dotacji unijnych. Harmonogram zaplanowanych inwestycji został rozłożony tak, aby ich realizacja nie wpłynęła negatywnie na płynność Spółki i nie nadwyrężyła jej kondycji finansowej.

Analiza bilansu, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych oraz analiza sytuacji przedsiębiorstwa oparta na podstawowych wskaźnikach finansowych wykazuje pogorszenie, w 2009 roku, wyników gospodarczych Spółki, jednakże jej sytuacja finansowa nadal jest dobra i nie zagraża bieżącym zamierzeniom inwestycyjnym. Przedsiębiorstwo dodatkowo jest wiarygodne dla banków, w przypadku ewentualnej potrzeby zaciągnięcia kredytu inwestycyjnego.

Pozytywną ocenę możliwości realizacji planowanych zamierzeń potwierdza także niski poziom wskaźnika ogólnego zadłużenia na dzień bilansowy.

### **Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy**

W minionym roku 2009 kryzys na rynkach finansowych niekorzystnie wpłynął na wyniki finansowe Spółki. Klienci Spółki do minimum ograniczyli inwestycje w technologie informatyczne co znalazło odbicie w niskiej sprzedaży oprogramowania i sprzętu komputerowego.

### **Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz perspektywy rozwoju działalności emitenta**

Chociaż globalny kryzys gospodarczy branża informatyczna odczuła relatywnie słabiej niż wiele innych sektorów gospodarki, spowolnienie gospodarcze, sytuacja na rynku walut oraz spadek popytu miały swoje odzwierciedlenie również w wynikach firm IT. Rok 2009 w branży IT był zdecydowanie gorszy od roku 2008.

Na rynkach IT we wszystkich krajach środkowoeuropejskich widoczne było bardzo wyraźne wyhamowanie dynamicznych wzrostów zauważalnych w poprzednich latach, a nawet spadek ich wartości. Powodem tego była przede wszystkim recesja gospodarcza, co odbiło się na wydatkach zarówno firm, jak i konsumentów. W branżę IT uderzyły m.in. oszczędności inwestycyjne sektora finansowego, który jest jednym ze strategicznych odbiorców Spółki. W I półroczu 2009 r. nastąpiło zamrożenie inwestycji w IT przez sektor finansowy, w szczególności przez banki.

Światowy kryzys finansowy spowodował wzrost znaczenia outsourcingu IT, jako próby optymalizacji wydatków na informatykę przez przedsiębiorstwa - firmy szukały możliwości ograniczenia kosztów, również w zakresie wydatków na IT. W efekcie coraz częściej wstrzymywano w 2009 roku uruchamianie nowych projektów lub decydowano się na wdrożenie jedynie podstawowych funkcjonalności. Oznacza to mniejsze wpływy dla przedsiębiorstw IT i niższą, niż prognozowana jeszcze rok temu, dynamikę całego rynku IT. Z drugiej strony, dużą część wydatków na IT w przedsiębiorstwach, szczególnie tych największych stanowi utrzymanie i aktualizacja już działających systemów IT, często o znaczeniu kluczowym dla funkcjonowania firmy. Co więcej, część z dokonywanych inwestycji w zakresie IT ma charakter długofalowy i całkowite ich wstrzymanie doprowadziłoby do poniesienia dodatkowych kosztów oraz mogło zagrozić konkurencyjności firmy w perspektywie długookresowej. W efekcie, w sytuacji poszukiwania oszczędności, a jednocześnie braku możliwości rezygnacji z określonych

potrzeb, wzrosło znaczenie firm zewnętrznych i outsourcingu jako modelu współpracy i realizacji kontraktu.

Kluczowe znaczenie dla rozwoju rynku outsourcingu IT w 2010 roku będą mieć firmy z sektora bankowo-finansowego, operatorzy telekomunikacyjni oraz dostawcy IT. Zwiększonego popytu na outsourcing dotyczący IT należy się również spodziewać ze strony przedsiębiorstw z sektora handlu detalicznego, przemysłowego oraz utilities (energetyka, ciepłownictwo, gazownictwo, przedsiębiorstwa wodno-kanalizacyjne). W przypadku tej ostatniej kategorii, dostawcy IT uważają, że fundusze unijne mogą mieć istotne znaczenie i minimalizować skutki kryzysu ekonomicznego. Dla klienta outsourcing to także: redukcja kosztów firmy, optymalizacja struktury zatrudnienia. Coraz więcej firm zaczyna bowiem doceniać możliwość stałego dostępu do najnowocześniejszych technologii, bez konieczności inwestowania własnych środków w sprzęt oraz oprogramowanie.

Ze względu na globalny kryzys gospodarczy zmianie uległy również prognozy dla rynku polskiego, zakładany przez PMR poziom średniorocznego wzrostu PKB w latach 2009-2012 przy formułowaniu prognoz rozwoju rynku IT w Polsce wynosił w ubiegłym roku ok. 5,3%. Obecnie, w ocenie PMR wskaźnik nie przekroczy 3%.

Oczekuje się, że rynek w 2010 roku będzie bardziej przewidywalny niż w 2009 roku. Obecny w 2009 roku kryzys i jego społeczny odbiór spotęgowany medialnymi doniesieniami straszył i spowodował, że wiele projektów zostało odsuniętych na lepsze czasy. Ale taka sytuacja nie może trwać długo zatem należy spodziewać się stopniowego wzrostu zamówień ze strony sektora publicznego i firm. W 2010 roku, klienci biznesowi będą jednak nadal ograniczać koszty działalności, zatem będą zainteresowani maksymalnym opóźnieniem procesu wymian. Należy spodziewać się więc większej popularności technologii energooszczędnych i wirtualizacyjnych. Analitycy firmy Gartner twierdzą jednak, że ożywienie ma być odczuwalne we wszystkich segmentach IT (sprzęt, oprogramowanie, usługi IT, telekomunikacja).

Główną siłą napędową rynku IT w 2010 r. będą kraje rozwijające się. W rejonach rozwiniętych technologicznie odbudowa rynku IT po kryzysowym, 2009 r., będzie następować wolniej. Tempo zmian określone jest na 5,2 proc. w Europie Zachodniej. Regiony te, wciąż stanowią trzon rynku IT (ze względu na skalę swoich potrzeb i rozwój obecnego zaplecza sprzętowo-aplikacyjnego).

Analitycy Gartnera są przekonani, że stabilnego wzrostu wydatków możemy spodziewać się w ciągu kolejnych 12-18 miesięcy. Pomóc ma w tym polepszająca się sytuacja makroekonomiczna, wzrost liczby kredytów konsumpcyjnych i powrót pozytywnego nastawienia klientów do zakupu rozwiązań IT.

W nowym roku Spółka planuje dalej koncentrować swoją działalność na: produkcji oprogramowania, świadczeniu usług integracyjnych w zakresie technologii informatycznych oraz outsourcingu usług informatycznych. Traktując usługi outsourcingowe jako jeden ze strategicznych kierunków rozwoju, Spółka konsekwentnie, od kilku już lat, rozwija kompetencje i niezbędną infrastrukturę techniczną. Działania tego typu, ze względu na swój charakter, są zarówno czasochłonne jak i kapitałochłonne dla przedsiębiorstwa.

W minionym roku, w odpowiedzi na potrzeby rynku oraz nowo pozyskanych kontraktów i Klientów Spółka otworzyła kolejny, jedenasty, oddział w Olsztynie, którego zadaniem jest realizacja usług serwisowych świadczonych bezpośrednio w placówkach klientów Spółki. Rozbudowa sieci placówek terenowych pozwala Spółce na rozszerzenie zakresu realizowanych usług serwisowych oraz na obejmowanie tymi usługami kolejnych, nowych klientów.

Dodatkowo, w odpowiedzi na zapotrzebowanie Klientów i sygnały z rynku, Spółka podjęła również dynamicznie działania w zakresie rozwoju własnych aplikacji wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwami.

### Nakłady na rzeczowy majątek trwały Spółki w roku 2009

W roku 2009 spółka łącznie wydatkowała na rzeczowy majątek trwały oraz wartości niematerialne i prawne 1 241 tys. PLN.

Główne kierunki wydatków na rzeczowy majątek trwały Spółki w roku 2009:

Tytuł	Kwota (w tys. PLN)
Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	963
Zakupy pozostałych środków trwałych	116
Serwerownia	4
Adaptacja lokali	13
Nakłady wstępne na zakup działki	24
Wartości niematerialne i prawne	121
<b>RAZEM</b>	<b>1 241</b>

Nakłady na majątek trwały to przede wszystkim nakłady na zakup urządzeń technicznych i maszyn. Stanowią one blisko 77,6% wydatków na środki trwałe w budowie w roku 2009. W minionym roku Spółka w dalszym ciągu realizowała plany poniesienia nakładów na odnowienie eksploatowanej floty samochodowej (leasing) oraz na odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego.

### Zamierzenia zwiększenia i utrzymania rzeczowych zasobów trwałych na rok 2010

Nakłady na rzeczowy majątek trwały Spółki w roku 2010 związane będą przede wszystkim z dalszą rozbudową Data Center, a w szczególności z kolejnymi nakładami na wyposażenie nowego obiektu centrum komputerowego w niezbędną infrastrukturę informatyczną, co znacząco zwiększy potencjał Spółki w zakresie usług związanych z outsourcingiem.

Na rok 2010 zaplanowano kolejne nakłady na odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego.

Spółka planuje przeznaczyć na środki trwałe w roku 2010 kwotę 4 620 tys. PLN, z tego wydatki w kwocie 2 000 tys. PLN sfinansowane będą ze środków unijnych.

Wyszczególnienie:

- Rozbudowa Data Center wraz z wyposażeniem w urządzenia techniczne i sprzęt komputerowy 4 000 tys. PLN
- Pozostały sprzęt komputerowy 300 tys. PLN
- Wartości niematerialne i prawne 200 tys. PLN
- Pozostałe środki trwałe 100 tys. PLN
- Zakup działki 20 tys. PLN.

### Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta

W 2009 roku nie nastąpiły żadne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

### Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających

W dniu 2009 roku nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki – tj. organów powołanych w dniu 22 kwietnia 2008 r. przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy oraz Radę Nadzorczą.

### Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska

Spółka nie zawierała z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich odwołania, zwolnienia lub rezygnacji z zajmowanego stanowiska.

### Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym emitenta

Informacja została zamieszczona w dokumencie „Dodatkowe noty objaśniające do SA-R 2009” w pkt. 10.

### Akcje emitenta oraz akcje i udziały w jednostkach powiązanych emitenta, będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Łączna liczba i wartość nominalna akcji Spółki

Emisja	Liczba akcji	Wartość nominalna (w PLN)	Wartość łączna (w tys. PLN)
Ogółem	3.000.092	1	3 000
Seria A	102.000	1	102
Seria B	849.000	1	849
Seria C	450.000	1	450
Seria D	889.092	1	889
Seria E	710.000	1	710

W posiadaniu Członków Zarządu pozostają następujące akcje Spółki (na dzień 31.12.2009):

Akcjonariusz	Liczba akcji					
	serii A	serii B	serii C	serii D	serii E	akcje razem
Janusz Gocałek	34000	283000	145216	293328	-	755544

Jacek Klauziński	34000	283000	145216	293328	-	755544
Andrzej Rózga	34000	283000	145216	293328	-	755544
Rafał Szalek	-	-	-	-	889	889

Zgodnie z wiedzą Zarządu, członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji Spółki.

**Akcjonariusze posiadający, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta**

Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji	Udział (%) w kapitale	Liczba głosów	Głosy (%) na WZA
Ogółem	3.000.092	100,00	3.408.092	100,00
Andrzej Rózga	755.544	25,18	891.544	26,16
Jacek Klauziński	755.544	25,18	891.544	26,16
Janusz Gocałek	755.544	25,18	891.544	26,16

**Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy**

Członkowie Zarządu zostali objęci programem opcji menadżerskich wprowadzonym na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia z dnia 22 kwietnia 2008 roku oraz uchwał Rady Nadzorczej z dnia 28 maja 2008 roku oraz 29 grudnia 2008 roku. W przypadku spełnienia warunków realizacji programu określonych w jego regulaminie, poszczególnym członkom Zarządu zaproponowane zostanie objęcie następującej liczby akcji nowej emisji:

- Janusz Gocałek – 30.000 akcji Spółki,
- Jacek Klauziński – 30.000 akcji Spółki,
- Andrzej Rózga – 30.000 akcji Spółki,
- Rafał Szalek – 20.000 akcji Spółki.

**Informacje o posiadaczach papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta**

Spółka nie emitowała papierów wartościowych dających szczególne uprawnienia kontrolne w stosunku do niej.

**Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych**

28 maja 2008 roku Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Talex S.A. odbytego w dniu 22 kwietnia 2008 r., przyjęła

regulamin opcji menadżerskich w Spółce. Na potrzeby realizacji pierwszego okresu rozliczeniowego programu, po spełnieniu określonych w regulaminie warunków, Spółka wyemituje nie więcej niż 110.000 akcji. Zaproponowana przez Radę Nadzorczą cena emisyjna akcji emitowanych w ramach pierwszego okresu rozliczeniowego wynosi 1 PLN za akcję.

29 grudnia 2008 roku Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Talex S.A. odbytego w dniu 22 kwietnia 2008 r., określiła uczestników programu opcji menadżerskich w drugim okresie rozliczeniowym oraz liczbę akcji przeznaczonych dla uczestników programu. Na potrzeby realizacji drugiego okresu rozliczeniowego programu, po spełnieniu określonych w regulaminie warunków, Spółka wyemituje nie więcej niż 110.000 akcji. Zaproponowana przez Radę Nadzorczą cena emisyjna akcji emitowanych w ramach drugiego okresu rozliczeniowego wynosi 1 PLN za akcję.

18 czerwca 2009 r. Rada Nadzorcza w drodze uchwały potwierdziła, że stosownie do treści Regulaminu Opcji Menadżerskich, kryteria Programu w odniesieniu do Pierwszego Okresu Rozliczeniowego nie zostały spełnione. W związku z powyższym nie zaszyły przesłanki do wystąpienia przez Radę Nadzorczą do Zarządu Spółki o podjęcie uchwały w sprawie emisji Akcji

### **Informacje o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta**

Ograniczeniu przenoszenia prawa własności podlegają wyłącznie akcje Spółki serii A, B i D. Są to akcje imienne a akcje serii A dodatkowo uprzywilejowane względem prawa głosu. Warunki zamiany tych akcji na akcje na okaziciela oraz ich zbywania zostały określone w § 8 Statutu Spółki. Akcje Spółki nie są ograniczone co do wykonywania prawa głosu.

### **Informacje o stosowaniu przez emitenta zasad ładu korporacyjnego**

Informacja została zamieszczona w dokumencie „Raport dotyczący stosowania zasad ładu korporacyjnego przez Talex S.A. z siedzibą w Poznaniu w 2008 roku”, który stanowi załącznik do niniejszego sprawozdania z działalności Spółki.

### **Informacje o umowach z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych**

W dniu 18 czerwca 2009 r. Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie Statutu Spółki, podjęła uchwałę o wyborze spółki Poprawska i Kasztelan - Biegli Rewidentów Spółka Partnerska w Poznaniu, ul. Winklera 1, na podmiot, z którym 27 lipca 2009 roku zostały podpisane dwie umowy na przegląd śródroczny sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 30.06.2009 r. oraz na badanie rocznego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31.12.2009 r.

Wybrany podmiot jest wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badań sprawozdań finansowych w Krajowej Izbie Biegłych Rewidentów pod nr 2791.

Łączna wartość wynagrodzeń z tytułu wykonania powyższych umów wyniosła netto 22 tys. PLN, z czego wypłacono w 2009 roku 7 tys. PLN z tytułu przeprowadzenia przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego na dzień 30.06.2009 r. oraz zaliczkę 4,5 tys. PLN z tytułu przeprowadzenia badania sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31.12.2009 r.



W 2009 roku Spółka nie korzystała z usług doradztwa podatkowego.

Poznań, dnia 18 marca 2010 roku

Członkowie Zarządu:

Janusz Gocałek.....

Jacek Klauziński.....

Andrzej Rózga.....

Rafał Szałek.....