

Sprawozdanie Zarządu Nowoczesnej Firmy S.A. z działalności za rok 2012

I INFORMACJE OGÓLNE

Nowoczesna Firma S.A.. została zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m. St. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod nr KRS 0000229689.

Do 06.12.2010 r. Spółka funkcjonowała jako Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. W dniu 07.12.2010 r. Sąd Rejestrowy dokonał wpisu przekształcenia Spółki. W związku z powyższym od dnia 7 grudnia 2010 r. Nowoczesna Firma działa jako Spółka Akcyjna. Przekształcenie nastąpiło w oparciu o przepisy art.551 i nast. Kodeksu Spółek Handlowych. W wyniku dokonanego przekształcenia zmianie uległ numer KRS Spółki – 0000372498. Zmianie nie uległy natomiast numery NIP i REGON. Został rozszerzony przedmiot działalności spółki wg Polskiej klasyfikacji Przedsiębiorczości. Główny przedmiot działalności:

- działalności portali internetowych
- działalność w zakresie oprogramowania
- działalność wydawnicza
- działalność z związana z organizacją targów, wystaw, eventów
- badania
- doradztwo gospodarcze

Na dzień 01.01.2011 r. kapitał podstawowy Spółki wynosił 1.110.000 zł i dzielił się na 11 100 000 akcji serii A o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda. Aktem notarialnym z dnia 17 marca 2011 r. Zgromadzenie Wspólników podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 277 500,00 zł poprzez emisję akcji serii B w trybie subskrypcji prywatnej oraz uchwałę w sprawie ubiegania się o wprowadzenie akcji serii A i serii B do obrotu w alternatywnym systemie obrotu organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie (rynek NewConnect). W wyniku dokonanej subskrypcji akcji serii B kapitał zakładowy Spółki wzrósł o 1 667 306 akcji o wartości nominalnej 166 730,80 zł. Na dzień 31.12.2012r. kapitał Spółki wynosił 1 276 730,80 złotych i dzielił się na 12 767 308 akcji na okaziciela serii A i serii B o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.

Struktura własnościowa kapitału i procent posiadanych akcji na 31.12.2012 r.

Akcje	Liczba akcji	Wartość akcji	Udział %
Akcje serii A	11 100 000	1 110 000,00	86,94%
Akcje serii B	1 667 308	166 730,80	13,06%
Razem	12 767 308	1 276 730,80	100,00%

II ZARZĄD I RADA NADZORCZA

W okresie od 01.01.2012 do 31.12.2012 roku Zarząd składał się z:

- p. Władysław Farafonow – Prezes Zarządu
- p. Monika Nowacka-Sahin – Członek Zarządu
- p. Dorota Mrówka – Członek Zarządu

Od dnia 07.12.2010 w spółce istnieje Rada Nadzorcza.

W okresie od 01.01.2012 do 31.12.2012 roku członkami pierwszej Rady Nadzorczej Nowoczesnej Firmy S.A. są:

1. Ireneusz Tomczak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Szymon Kudła – Członek Rady Nadzorczej,
3. Krzysztof Gawrych – Członek Rady Nadzorczej,
4. Jacek Goj – Członek Rady Nadzorczej,
5. Amadeusz Król – jako Członek Rady Nadzorczej.

Aktem notarialnym nr repetytorium 3080/2011 z dnia 28.03.2011 podczas Walnego Zgromadzenia Wspólników przez Wspólników zostali odwołani członkowie rady nadzorczej: Pan Marcin Woźniak i Pan Robert Bziuk, a powołani nowi członkowie Rady Nadzorczej: Szymon Kudła i Krzysztof Gawrych.

III SPRAWOZDANIE Z PRACY ZARZĄDU

III.1. PRZYCHODY

W okresie sprawozdawczym Spółka osiągnęła następujące wyniki sprzedaży:

Struktura rzeczowa (wg rodzajów działalności)	Rok 2011	Rok 2012
Przychody ze sprzedaży produktów i usług, w tym:	14 804 659,50	18 314 144,31
Portal nf.pl	5 035 935,38	7 163 569,42
Leadgenerator (kontrakty zlecone – akcje on-line wspierane organizacją)	3 818 753,79	4 026 553,66
Eventy (kongresy, konferencje, targi, szkolenia)	3 242 590,37	3 206 350,61
Badania marketingowe	2 146 870,00	3 303 000,00
Ecommerce	298 241,47	665,07
Nowe media	197 857,60	547 829,65
Inne przychody	64 410,89	66 626,32
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów w tym:	0,00	0,00
- ze sprzedaży towarów	0,00	0,00
- ze sprzedaży materiałów	0,00	0,00
Z powyższych przychodów sprzedaż dla jednostek powiązanych wynosi:	128 355,76	681 116,31
- sprzedaż usług	128 355,76	681 116,31
- sprzedaż towarów	0,00	0,00
- sprzedaż materiałów	0,00	0,00
RAZEM	14 804 659,50	18 314 594,73

III. 2 DZIAŁALNOŚĆ NOWOCZESNEJ FIRMY S.A. W 2012 r.

W roku 2012 prace Zarządu skupiły się na głównych pionach aktywności gospodarczej tj.:

1. **Pion portalu** branżowego www.nf.pl – rozwoju portalu i produktów internetowych, postawieniu nowych serwisów (inwestowanie w rozwój portalu) i rozwój działu sprzedaży i ewaluacji systemu CRM ułatwiającego zarządzanie sprzedażą oraz systemu Contact Center; **Pion wydawnictw** periodyków branżowych oraz kompendiów wiedzy;
2. **Pion generowania leadów** – leadgenerator – rekrutacja uczestników i organizacji imprez na zlecenia innych firm (projekt KSU tragi, KUS szkolenia, współpraca z innymi Zleceniodawcami) oraz rekrutacji uczestników tych imprez;
3. **Pion organizacji eventów**: kongresów, konferencji, warsztatów, szkoleń; (projekt Kongres Kadry, Kongres Sprzedaż, Expo);
4. **Pion organizacyjny Knowledge Village**: wynajem sal szkoleniowych
5. **Pion nowych mediów** – studio i nadzór produkcyjny oraz projekty unijne
6. **Pion e-commerce** – platforma sklepwiedzy.pl
7. **Pion aplikacji** - usług IT, medialnych i budowy aplikacji – uzeria.pl
8. **Pion projektów unijnych** – projekt „Innowacyjny silnik wyszukiwarki semantycznej web 3.0 w sektorze biznesu” i inne projekty.

Ad.1. Rozwój portalu www.nf.pl i produktów portalowych

Pion portalu branżowego www.nf.pl - to portal wiedzy dla biznesu. Nf.pl jest liderem w środowisku kadry kierowniczej w zakresie informacji dotyczących nowoczesnych metod zarządzania ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień rozwoju pracowników. Kontakt z grupą miliona lojalnych użytkowników (unique user'ów) miesięcznie pozycjonuje portal jako efektywną platformę sprzedaży i promocji usług związanych z zarządzaniem. W ramach portalu prowadzone są następujące serwisy tematyczne: 1) zarządzanie, 2) szkolenia, 3) oprogramowanie, 4) wiadomości, 5) praca managera, 6) klub.nf.pl, 7) kadry.tv, 8) branżowe serwisy B2B: nieruchomości, szkoły językowe, ośrodki szkoleniowe, sale, konferencje, coache. Model biznesowy portalu związany jest ze sprzedażą powierzchni reklamowej (umowy ramowe z domami mediowymi) oraz ze sprzedażą dedykowanych usług m.in. poprzez: klub nf.pl, platforma.nf.pl.

Jedną z dwóch głównych grup docelowych stanowią użytkownicy klubu nf.pl – największa w Polsce społeczność ekspertów i specjalistów zarządzania. Poprzez unikatową formułę klubu nf.pl – udało się

stworzyć miejsce zrzeszające menadżerów i specjalistów zainteresowanych najlepszymi praktykami zarządzania, których sieć oparta jest o bazę ponad 70 000 ekspertów (każdy ma swoją stronę imię.nazwisko.nf.pl, sieć znajomych, opis kariery i zainteresowań), 300 tematycznych grup dyskusyjnych, bogi eksperckie. W ramach klubu nf.pl funkcjonuje również tabela ponad 50 000 codziennie aktualizowanych ofert pracy. Klub nf.pl to także miejsce aktywnej sprzedaży Emitenta w formie: 1) usług wystandaryzowanych (szkolenia otwarte, książki, oprogramowania pudełkowe itp.), 2) leadów biznesowych – czyli pozyskiwanie leadów biznesowych dla usług „szytych na miarę” (doradztwo, szkolenia zamknięte, oprogramowania wielomodułowe itp.), 3) kształtowanie wizerunków ekspertów – poprzez pakiety promocyjne, 4) współpracy merytorycznej – inspirowanie i edukowanie klienta poprzez blogi, artykuły, grupy dyskusyjne. Drugą, równie ważną grupę docelową stanowią dostawcy usług B2B, czyli zbiór ponad 3 800 firm, które budują pozycję eksperta na rynku poprzez informację i edukację potencjalnych klientów. W ramach platformy.nf.pl oferowane są następujące usługi: 1) bazy branżowe – tzw. market place tzn. wyszukiwanie firm i produktów, 2) newslettery – czyli nf-ziny i dzienniki, czyli dawka wiedzy dystrybuowana na skrzynki menadżerów, 3) wydawnictwa nowoczesnej firmy – czyli wykaz w wydawnictwach rynkowych, 4) serwis nazwafirmy.nf.pl – wysoko pozycjonowanych w statystykach Googl'a, 5) statystyki branżowe i firmowe, 6) zamówienia – zapytania i zakupu poprzez portal.

Usługa, która integruje serwisy tematyczne oraz platformy portalu www.nf.pl to tzw. lead generator – polegająca na dostarczaniu klientowi danych o osobach z jego grupy docelowej, które wyraziły wstępne zainteresowanie produktem z danego sektora. Z racji dobrowolnego uczestnictwa w akcjach promocyjnych grup docelowych, skuteczność usługi charakteryzuje się wysoką konwersją sprzedażową. Usługa znajduje zastosowanie przy działaniach: 1) wyłanianiu osób zainteresowanych produktem, 2) pre-selling produktów szytych na miarę, 3) pre-selling produktów o wysokiej wartości, 4) pre-selling produktów niszowych, 5) rekrutacja na duże projekty szkoleniowe, budowa własnej bazy klienckiej, 6) umawianiu spotkań biznesowych, 7) bezpłatnych szkoleniach i konferencjach, 8) promocji poprzez wiedzę ekspercką.

Główna pozycja przychodowa portalu www.nf.pl związana jest ze sprzedażą powierzchni reklamowej wycenianą na podstawie tzw. wskaźnikami dotarcia:

- Czasem na stronie – liczba minut jaką użytkownik poświęca oglądaniu danej witrynie,
- Liczbą użytkowników (z ang. real user) - osoba, która dokonała co najmniej jednej odsłony na badanej domenie w danym miesiącu,
- Zasięgiem – definiowanym jako stosunek liczby użytkowników, którzy dokonali przynajmniej jednej odsłony na wybranej witrynie w wybranym okresie czasu do całkowitej liczby internautów w miesiącu, do którego należy wybrany okres czasu,
- Liczbą odsłon (z ang. personal view) – statystyczna liczba odsłon (kliknięć) wykonanych przez użytkownika w trakcie korzystania z portalu.

Najważniejsze projekty minionego roku:

1. Uruchomienie nowych sekcji i serwisów:

- ✓ Uruchomienie serwisu Firma – serwis skierowany do małych i średnich przedsiębiorstw
- ✓ Uruchomienie serwisu przetargi.nf.pl – baza aktualnych przetargów z Polski
- ✓ Uruchomienie serwisu wynagrodzenia.nf.pl – serwis umożliwiający sprawdzenie średnich zarobków na danym stanowisku
- ✓ Uruchomienie serwisu dokumenty.nf.pl – baza wzorów dokumentów do pobrania

2. Znacząca przebudowa istniejących serwisów:

- ✓ Prace optymalizacyjne serwisu humor.nf.pl – nowy layout i nowe sekcje
- ✓ Optymalizacja serwisu nieruchomosci.nf.pl
- ✓ Przeniesienie serwisu praca.nf.pl na nowe środowisko hostingowe, przepisanie mechanizmów serwisu na framework ZF.
- ✓ Nowe - wydajniejsze zaplecze dla serwisu praca.nf.pl
- ✓ Dokończenie serwisu testy.nf.pl

3. Zwiększenie wydajności infrastruktury serwerowej:

- a. Optymalizacja zapytań sql
- b. Optymalizacja kodu serwisu
- c. Uruchomienia dodatkowego serwera aplikacyjnego
- d. Zainstalowanie dodatkowej pamięci do serwerów bazodanowych.

Dla użytkownika Portal www.nf.pl podzielony jest na sekcje tematycznie, takie jak: Zarządzanie (baza wiedzy o nowoczesnych metodach zarządzania), Szkolenia (największa baza aktualnych szkoleń o zasięgu ogólnopolskim), Oprogramowanie (baza obejmująca wsparcie informatyczne i popularyzację narzędzi wspomagających zarządzanie firmą), B2B (baza firm z podziałem branżowym z ich charakterystyką obejmującą ok. 10.000 firm, z których znaczna część jest akredytowana i na stałe współpracuje z NF), Wiadomości (wiadomości ogólne mające znaczenie dla biznesu), Praca (sekcja skupiająca oferty pracy), Klub (skupiający społeczność NF), Kadry.tv (multimedialne porady online dla menedżerów prezentujące porady eksperckie dla przedsiębiorców), oraz sekcje prezentujące okresowe działania o charakterze informacyjno-edukacyjnym (np. Kongres Kadry prezentujący doświadczenia ekspertów z całego świata w zakresie zarządzania HR) czy seminaria regionalne.

Portal służy jako market place dla firm z sektora usług profesjonalnych, a szczególnie firm szkoleniowo – doradczych i posiada już podpisane umowy o współpracy z grupą ponad 5 000 dostawców, którzy wykorzystują go do promocji i komunikacji ze środowiskiem menedżerskim. Jest to de facto obecnie jedno z większych rozwiązań B2B w Polsce, lider w zakresie ZZL.

W ramach serwisów marketplacowych portal nf.pl zapewnia aktywną promocję firmom z branż około szkoleniowych takich jak: Szkolenia, Studia, Kursy językowe, Hotele i ośrodki szkoleniowe. Firmy posiadające w swojej ofercie wyżej wymienione produkty mają możliwość dotarcia do ponad 1 200000 użytkowników portalu miesięcznie za pomocą obecności w wyszukiwarkach produktowych.

Portal wiedzy dla biznesu Nowoczesna Firma (www.nf.pl) to jedyny w Polsce serwis którego wiodącą tematyką są zagadnienia związane z zarządzaniem i prowadzeniem biznesu. Dostarcza kadry kierowniczej i przedsiębiorcom kompleksowe informacje przydatne w prowadzeniu firmy w formie nowoczesnego know - how oraz długookresowych inspiracji.

Serwisy branżowe - marketplace to część portalu, która pośredniczy pomiędzy producentami usług profesjonalnych z sektora B2B, a decydentami zakupowymi, poszukującymi rozwiązań dla swojej firmy. Jest to swoisty marketplace dla biznesu, zawierający bazę usług i produktów w poszczególnych sektorach branżowych. Obecnie Nowoczesna Firma współpracuje z ponad 8 000 firmami. W sposób aktywny wspieramy branże, Szkolenia, IT, Marketing, Konsulting, Biuro i Telekomunikacja. Umożliwiając firmom skuteczną komunikację i działania sprzedażowo - marketingowe dedykowane specjalnie do wybranych branż. Dzięki współpracy z nf.pl firmy zyskują dostęp do średniej i wyższej kadry menedżerskiej ze średnich i dużych organizacji. Potencjał portalu to ponad 1 400 000 unikalnych użytkowników miesięcznie. Do głównych serwisów marketplace w portalu nf.pl zaliczamy: **Szkolenia.nf.pl** to największy w Polsce serwis z ofertami firm szkoleniowych. Dzięki obecności w serwisie firmy szkoleniowe w skuteczny sposób mogą dotrzeć do firm i osób poszukujących szkoleń w różnych kategoriach.

Sale.nf.pl - Serwis poświęcony ośrodkom szkoleniowo - konferencyjnym. Przejrzysta i kompleksowa prezentacja sal szkoleniowych umożliwia skuteczną sprzedaż menedżerom - decydentom zakupowym pakietów szkoleniowo - konferencyjnych.

Tlumaczenia.nf.pl - Serwis zaprojektowany w taki sposób, aby maksymalizować sprzedaż usług tłumaczeniowych wśród firm i instytucji. Ponad 6700 ofert w 43 językach sprawia, że tłumaczenia.nf.pl jest największą tego typu platformą sprzedażową usług tłumaczeniowych w Polsce. **Kursy-jezykowe.nf.pl** - platforma sprzedaży kursów językowych wyposażona w nowoczesne i przyjazne filtry umożliwiające szybkie i wygodne wybranie właściwych kursów zarówno dla firm jak i osób indywidualnych. Dzięki zintegrowanym modułom sprzedaży i zapytań platforma jest skutecznym narzędziem e-commerce rynku szkół językowych.

Incentive.nf.pl - Serwis umożliwia organizatorom wyjazdów skuteczne pozyskiwanie leadów biznesowych na różnego rodzaju wyjazdy firmowe. Kompleksowa oferta serwisu skupia się wokół modułu wyszukiwarki oraz prezentowanych scenariuszy i programów wyjazdowych.

Studia.nf.pl - Platforma sprzedaży studiów podyplomowych. Kompleksowa prezentacja programów studiów podyplomowych z całej Polski. Dzięki obszernej prezentacji uczelni i programu kandydaci mają możliwość dokładnego zapoznania się i porównania wielu programów studiów w ramach jednego serwisu.

Wydarzenia.nf.pl - serwis skierowany dla przedsiębiorców i menedżerów poszukujących aktualnych wydarzeń z wielu branż. Serwis prezentuje wydarzenia według najbardziej popularnych kategorii: targi i wystawy, szkolenia, seminaria, konferencje i kongresy, festiwale i koncerty, prezentacje produktów.

Trenerzy i coache - serwis prezentujący sylwetki trenerów i coachów biznesowych. Szczegółowy opis doświadczenia zawodowego i sfery współpracy pozwalają na szybki i precyzyjny przegląd ekspertów co ułatwia Klientom podjęcie trafnej decyzji w wyborze osób odpowiedzialnych za rozwój zawodowy pracowników organizacji.

Nowoczesna Firma w 2012 roku zrealizowała trzy projekty wydawnicze. Są to profesjonalne, tematyczne magazyny branżowe, przeznaczone dla menedżerów zarządzających w firmach. Prezentują wyselekcjonowane przykłady dobrych praktyk i wdrożeń, analizy rynkowe, porady zakupowe, które stają się inspiracją do rozwoju firmy, źródłem planowania.

Kadry w Polsce – to wydawnictwo gwarantuje dostęp do wiedzy i inspiracji w zakresie zarządzania personelem w firmie, prezentuje ciekawe rozwiązania z zakresu HRM, przedstawia środowisko branżowe, analizuje oferty rynkowe skierowane do menedżerów personalnych. Kompendium to zawiera profile coachów, konsultantów oraz menedżerów personalnych. Otrzymują je dyrektorzy personalni dużych firm polskich i zagranicznych oraz przedstawiciele małych i średnich przedsiębiorstw. Kompendium ukazało się w kwietniu 2012 roku. Zostało wydrukowanych 4000 egzemplarzy, które zostały rozdane podczas Kongresu Kadry oraz wysłane pocztą tradycyjną do wyselekcjonowanej grupy.

Szkolenia w Polsce – jest pozycja o branży szkoleniowej w Polsce. Informator ten dostarczył aktualnych i niezbędnych informacji dotyczących rynku szkoleń. Wydawnictwo to zawiera najlepsze praktyki szkoleniowe, katalogi firm i ofert szkoleniowych, profile trenerów, rekomendacje projektów szkoleniowych. Kompendium otrzymują menedżerowie dot. szkoleń i rozwoju, menedżerowie personalni dużych firm polskich i zagranicznych. Zostało wydrukowanych 3000 egzemplarzy, kompendium ukazało się na rynku w listopadzie 2012 roku. Dystrybucja na Kongresie Kadry i wysyłce pocztowej do wyselekcjonowanej grupy menedżerów.

Hotele i ośrodki konferencyjno-szkoleniowe – jest to pozycja w stylu przewodnika po najciekawszych miejscach w Polsce i za granicą, gdzie warto zorganizować wyjazd integracyjny, szkoleniowy lub konferencję. Zostało wydrukowanych 3000 egzemplarzy, kompendium ukazało się na rynku w styczniu 2012 roku. Dystrybucja w wysyłce pocztowej do wyselekcjonowanej grupy menedżerów.

Ad.2. Leadgenerator – pion generowania leadów

Leadgenerator - usługa polegająca na dostarczaniu biznesowych danych o osobach z obszaru grupy docelowej, które wyraziły wstępne zainteresowanie produktem z danego sektora, a więc potencjalnych klientów. W związku z tym, że osoby, same pozostawiają swoje dane kontaktowe, zachęcane do tego odpowiednimi narzędziami, działania te zaliczane są do dziedziny permission marketing (marketingu za przyzwoleniem), który charakteryzuje się bardzo wysoką konwersją sprzedażową. Model rozliczeniowy oparty jest o Pay Per Lead, opłata naliczana jest jedynie za każdy przekazany lead biznesowy, wysokość tej opłaty uzależniona jest od skali i specyfiki projektu.

KSU Szkolenia

Umowa zawarta pomiędzy Nowoczesna Firma S.A. a Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości jest realizowana na podstawie wniosku o dofinansowanie realizacji projektu „Wsparcie i rozwój instytucji świadczących usługi na rzecz przedsiębiorczości oraz ich sieci” w ramach Poddziałania 2.2.1 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Przedmiotem umowy jest zapewnienie techniczno-organizacyjnej obsługi spotkań, szkoleń i konferencji KSU.

KSU Targi

W maju roku 2010 została podpisana kolejna umowa z PARP pt” Techniczno-organizacyjna obsługa związana z zapewnieniem udziału Ośrodków KSU oraz ich Konsultantów w wydarzeniach o charakterze targowo-wystawienniczym”. Zadaniem Nowoczesnej Firmy jest zagwarantowanie sprawnej obsługi techniczno-organizacyjnej polegającej na zapewnieniu udziału Ośrodków KSU oraz ich Konsultantów w wydarzeniach o charakterze targowo-wystawienniczym. Konsultantami KSU są zarejestrowani w rejestrze Krajowego Systemu Usług pracownicy Ośrodków KSU zajmujący się bezpośrednio świadczeniem usług systemowych PARP lub inni przedstawiciele KSU wskazani przez Zamawiającego. W ramach umowy jesteśmy zobowiązani do zapewnienia techniczno-organizacyjnej obsługi Ośrodków Krajowego Systemu Usług podczas imprez o charakterze targowym. Wartość całej umowy opiewa na 568 520 zł brutto. W 2011 roku zapewniliśmy udział w 20 imprezach targowych na łączną kwotę 231 105,69 zł, co stanowi połowę z zakładanej liczby w umowie. W 2012 roku zrealizowano 8 targów. Umowa wygasła z końcem września 2012 roku.

Projekt Akademia PARP. W dniu 25 czerwca 2010 roku Nowoczesna Firma zawarła umowę z firmą Betacom. Zakończenie umowy: 30.05.2012. Nowoczesna firma na podstawie umowy przeprowadziła akcję marketingową dla projektu Akademia PARP realizowanego przez Betacom i Estakada.pl na podstawie umowy zawartej z PARP o dofinansowanie projektu RZL/PKOL2.1.3.-003/2/2010 w ramach podziałania 2.1.3 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Przedmiotem umowy była rekrutacja 939 uczestników. W roku 2012 zostało przeszkolonych około 400 osób

Projekt Z wiekiem na plus - szkolenia dla przedsiębiorstw - Umowa z WYG International. W dniu 02.09.2011 Nowoczesna Firma zawarła umowę z firmą WYG International, której realizacja została zakończona 30.10.2012r. Nowoczesna Firma w ramach umowy była zobowiązana do zorganizowania i przeprowadzenia 360 osobodni szkoleniowych w ramach Komponentu 1, oraz 216 osobodni szkoleniowych w ramach Komponentu 2. Dodatkowo Nowoczesna Firma była zobowiązana do wykonania w ramach komponentu 1 - 1120 godzin doradztwa oraz w ramach Komponentu 2 - 2400 godzin coachingu.

Oprócz wymienionych, w roku 2012 były realizowane także inne projekty w ramach wygranych przetargów.

Ad.3. Pion organizacji eventów

W ramach Pionu organizacji kongresów, konferencji, warsztatów, event-ów oraz szkoleń realizowane są projekty z zakresu szkoleń, promocji i organizacji inicjatyw. W 2012 roku zorganizowane zostały:

Kongresy:

- **Kongres Kadry**

Jest to największe i najbardziej prestiżowe wydarzenie w branży HR, jednocześnie główny projekt Nowoczesnej Firmy. Organizowane jest cyklicznie dwa razy w roku na wiosnę i na jesieni. Skupia specjalistów zarządzania zasobami ludzkimi z przedsiębiorstw działających na polskim rynku.

W 2012 roku odbyły się dwie edycje tego projektu. Każda z nich skupiała ok 750 uczestników. Jesienna edycja miała charakter międzynarodowy i połączona była z Expo Kadry – największą wystawą usług HR. Jesienny Kongres zorganizowany został we współpracy z IFTDO (International Federation of Training and Development Organizations) - międzynarodowym stowarzyszeniem skupiającym 500 000 profesjonalistów HR z ponad 50 krajów. Wśród organizacji wspierających promocję wydarzenia pojawiły się media z Rosji i Ukrainy.

Dwie edycje Kongresu Kadry zrealizowały przychód w wysokości blisko 2mln zł netto, przy zysku na poziomie 30%.

- **Kongres Sprzedaży**

Jest to wydarzenie cykliczne. W maju 2012 roku Kongres zorganizowany został po raz czwarty. Wydarzenie to skupia praktyków odpowiadających za strategiczne zarządzanie sprzedażą dużych i średnich firm. W Kongresie uczestniczy ok. 200 dyrektorów i kierowników sprzedaży. Przychody wyniosły blisko 200 tys zł.

- **Kongres Contact Center**

Celem Kongresu Contact Center jest prześledzenie największych wyzwań stojących przed branżą oraz identyfikacja najważniejszych trendów pojawiających się w telesprzedaży i obsłudze klienta w Polsce oraz na świecie.

Kongres odbywa się raz w roku na jesieni. W 2012 roku odbyła się już ósma edycja tego projektu. Przychód wydarzenia wyniósł ok. 130 tys zł.

- **Kongres Coaching**

W 2012 r. odbyła się pierwsza edycja tego projektu. Celem Kongresu była profesjonalna dyskusja na temat celów i potrzeby wdrażania coachingu w różnych obszarach funkcjonowania firmy i wpływu, jaki te działania mają na podnoszenie efektywności organizacji i jej pracowników.

Kongres zgromadził ponad 100 dyrektorów i menedżerów, realizując przychód na poziomie 170 tys zł przy 40% zysku.

W 2012 roku Nowoczesna Firma rozpoczęła organizację cyklicznych warsztatów otwartych dla przedstawicieli branż, które do tej pory nie znajdowały się w portfolio dotychczasowych klientów.

Zrealizowane zostały warsztaty:

- Kontrakty budowlane – jak nie upaść z wykonawcą i zabezpieczyć swoją umowę
- Umowy dystrybucyjne – praktyka krajowa i międzynarodowa
- Własność intelektualna w przedsiębiorstwie - zarządzanie i obrót
- Prawno - podatkowe aspekty w transakcjach kapitałowych
- Kontrola niedozwolonych postanowień umownych - konsekwencje dla przedsiębiorców
- Ochrona danych osobowych w działalności marketingowej - nowe regulacje prawne i orzecznictwo
- ROI w social media marketingu
- Sprzedaż i marketing w symbiozie - generowanie popytu i automatyzacja marketingu

Średnia liczba uczestników wynosiła 20 osób.

Expo i Wystawy – jedno lub kilkudniowe targi i wystawy organizowane przy okazji innych ważnych wydarzeń, z możliwością prezentacji rozwiązań bądź firmy na specjalnych stanowiskach. Expo

Nowoczesna Firma to ekskluzywna wystawa polskich i międzynarodowych podmiotów świadczących usługi HR, miejsce prezentacji najnowszych narzędzi i e-narzędzi HR-owych, której celem jest budowa relacji biznesowych pomiędzy dostawcami rozwiązań a menadżerami i dyrektorami branży HR. Expo cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem w branży o czym świadczą liczby: blisko 100 wystawców i ponad 1000 uczestników imprezy.

Ad.4. Projekt Knowledge Village – wynajem sal szkoleniowych

Projekt Knowledge Village został stworzony z myślą o firmach i instytucjach, świadczących usługi dla gospodarki opartej na wiedzy, które znajdą tu możliwość zaistnienia i współpracy, w formie odpowiadającej ich potrzebom, wielkości i potencjałowi. To miejsce, którego głównym celem jest inkubacja innowacyjnych pomysłów biznesowych, realizacja projektów oraz praca nad wykorzystaniem technologii w biznesie i edukacji. Lokalizacja biura jak i zwiększenie powierzchni wynajmu pozwoliła firmie na świadczenie przez nowych usług. wynajem sal, organizacja konferencji.

Knowledge Village posiada w swojej ofercie:

- **Zaplecze szkoleniowe** – 7 kompleksowo wyposażonych sal szkoleniowych (w tym jedna sala przeznaczona na szkolenia komputerowe, całodzienny serwis kawowy, możliwość przygotowania materiałów szkoleniowych - drukowania i kserowania na miejscu, dostęp do business center);
- **Centrum biznesowe** – dostęp do w pełni wyposażonego biura w drukarki, faksy, skanery, kopiarki, wielodostępowe linie telefoniczne; obsługa informatyczna i pomoc techniczna oraz szybkie łącze internetowe, możliwość korzystania z audio – i wideokonferencji; pełny serwis asystencki;

W październiku 2009 r. został wdrożony system jakości ISO9001:2008 w naszym nowym profilu działalności tj: podnajmie sal. Ten system jakości obejmuje i kontroluje procesy organizacji i jakości w oparciu o doświadczony i stały zespół menedżerski oraz szereg narzędzi informatycznych wspierających każdy projekt. Nowoczesna Firma otrzymała certyfikat jakości nr F8 555669. Rokrocznie odbywa się audyt na podstawie którego firma otrzymuje przedłużenie certyfikatu.

Ad.5 Pion nowych mediów – studio, nadzór produkcyjny

Nowe Media Nowoczesnej Firmy to katalog innowacyjnych produktów multimedialnych, które zmieniają oblicze organizacji klienta. Począwszy od tradycyjnego wideo, poprzez transmisje i szkolenia z wykorzystaniem sieci www, do nowoczesnych metody edukacji (*webinar, webquest, mobile learning, knowledge pills*). Wszystko to projektowane i realizowane jest przez zespół specjalistów z wieloletnim doświadczeniem w produkcji mediów dla biznesu, w warunkach profesjonalnego studio

multimedialnego i zaplecza postprodukcyjnego. Nasza działalność obejmuje kompleksową obsługę klienta – od pomysłu do gotowego efektu. Dla naszych partnerów produkujemy kilkaset form multimedialnych każdego roku, a zakres naszych usług obejmuje nie tylko produkcję, ale również redakcję, tworzenie scenariuszy dla nowoczesnego e-learningu, szkolenia z zakresu wystąpień przed kamerą lub użycia narzędzi on-line (webinary) i inne.

Dysponujemy:

- w pełni wyposażonym multimedialnym studiem nagrań z systemem greenbox
- systemem wirtualnej scenografii 2D i 3D projektowanej indywidualnie dla klienta
- stanowiskami do realizacji webinarów wyposażonymi w sprzęt i oprogramowanie
- mobilną ekipą gotową do realizacji i transmisji wideo w dowolnej lokalizacji
- doświadczoną ekipą realizatorów, operatorów, redaktorów, animatorów i grafików
- zapleczem organizacyjno-realizacyjnym: make-up telewizyjny, dostęp do sieci www/drukarki, catering

„Knowledge Pills Methodology – efficient learning and knowledge sharing for SMEs”

Program Leonardo da Vinci Transfer Innowacji

Umowa o dofinansowanie realizacji projektu nr 2010-1-PL-1-LEO05-11454

Okres trwania projektu: 01.12.2010 – 30.11.2012

Budżet projektu: 382 876,53 EUR

Kwota dofinansowania: 287 153, 59 EUR

Kwota dofinansowania NF: 68 370,00 EUR

Głównym celem projektu był transfer Metodyki Pigulek Wiedzy (MPW) do MSP, której zastosowanie pozwala na efektywne wykorzystanie i rozprzestrzenianie wiedzy znajdującej się już w firmie. MPW wskazuje na sposoby produkcji i użycia krótkich filmików prezentujących realizację określonych zadań na miejscu pracy. Projekt promuje efektywne nauczanie, wymianę i zarządzanie wiedzą w MSP. Do testowania metodyki zaproszona została grupa firm, która nieodpłatnie wdrażyła ją u siebie. Na tym etapie realizacji projektu przygotowana została pierwsza wersja Metodologii Pigulek Wiedzy i Manuala dla Mediatorów Wiedzy. Metodologia była testowana w polskich i hiszpańskich MSP. Po zakończeniu testowania Metodologia i Manual zostały poprawione zgodnie z komentarzami trenerów i reprezentantów firm biorących udział w fazie pilotażowej. Obowiązki Nowoczesnej Firmy S.A.: lider WP5 - promocja rezultatów projektu, rozpowszechnianie produktów projektu w postaci promocji MPW, udział w pilotażu projektu.

„Szkolenia w zakresie E-biznesu z wykorzystaniem telefonii komórkowej – zastosowanie mobilnego systemu wspomagającego sposób prowadzenia zajęć w celu nabycia umiejętności zarządzania e-biznesem”. Program Leonardo da Vinci – Transfer Innowacji (TOI)

Okres trwania projektu: 01.01.2012 – 31.12.2012

Całkowity budżet projektu: 370 296 Euro, Kwota dofinansowania: 277 720 Euro (75%)

Budżet NF: 126157,00 Euro

Nowoczesna Firma była liderem projektu. Głównym celem projektu było zaadaptowanie i praktyczne włączenie innowacyjnej metodyki mPSS w obszar szkoleń z zakresu zarządzania e-biznesem w Polsce, Bułgarii i Hiszpanii poprzez opracowanie metodyki nauczania zagadnień e-biznesowych za pośrednictwem telefonii komórkowej (EMTM). Metoda mPSS została opracowana w ramach projektu Leonardo da Vinci TOI (2010) i traktuje m-learning jako formę systemu wspomagającego proces edukacyjny i szkoleniowy. Wpłynie to na zwiększenie skuteczności szkoleń w perspektywie długoterminowej poprzez zapewnienie uczestnikom szkoleń wsparcia w kontekście ich konkretnych potrzeb zawodowych. Rezultatem projektu będzie zaadoptowanie i przekształcenie metodyki mPSS do specyfiki szkoleń w zakresie e-biznesu w celu wypracowania metodyki nauczania zagadnień e-biznesowych za pośrednictwem telefonii komórkowej (EMTM), przygotowanie podręcznika dla trenerów dotyczącego wykorzystania metodologii EMTM, oraz materiałów szkoleniowych z zakresu marketingu SEO/SEM oraz e-commerce. Opracowana metodyka EMTM została przetestowana na grupie 48 pracowników firm w Polsce oraz 20 studentach w Bułgarii. Szkolenia pilotażowe składały się z 2 faz: szkoleń stacjonarnych (2 dni z każdego tematu) oraz szkoleń zdalnych z wykorzystaniem telefonii komórkowej.

Projekt: Webinar 2 Learn - Program Leonardo da Vinci Transfer Innowacji

Umowa o dofinansowanie realizacji projektu nr 2011-1-PL1-LEO05-19872

Okres trwania projektu: 01.03.2011-28.02.2012

Budżet projektu: 355584,00 Euro, Kwota dofinansowania: 266686,00 Euro

Budżet FOZ: 95117,00 Euro, Kwota dofinansowania FOZ: 71337,00 Euro

Budżet NF: 86806,00 Euro, Kwota dofinansowania NF: 65104,00 Euro

FOZ był liderem projektu.

Głównym celem projektu był transfer do innych krajów metodyki webcast powstałej w czasie realizacji projektu How to webcast – new media use in efficient learning processes. Konsorcjum projektowe położyło szczególny nacisk na rozwój metodyki, poszerzenie jej o doświadczenia nowych krajów i dostosowanie jej do lokalnych wymogów rynku. Podczas transferu, metodyka zmieniła nazwę na Metodyka Webinarów (Webinar Methodology - WM) - co lepiej odzwierciedla rzeczywiste trendy w

rozwoju tego typu szkoleń. Drugim celem był wzrost świadomości wykorzystania mediów strumieniowych w pracy trenerów. Wpływa to na poprawę jakości i dostępności kształcenia zawodowego oraz pomaga w procesie uczenia się. Ma też sprzyjać szerszemu wykorzystaniu innowacyjnych metod uczenia się i wprowadzeniu mechanizmów wymiany między partnerami projektu, beneficjentami i instytucjami szkoleniowymi. Rezultatami projektu jest z jednej strony – WM, a z drugiej strony – Manual dotyczący wykorzystania WM w praktyce, materiały merytoryczne i programy szkoleniowe dotyczące wykorzystania webinarów. Grupę docelową projektu w perspektywie krótkoterminowej stanowią trenerzy, pracownicy firm szkoleniowych, przedsiębiorstwa. W perspektywie długoterminowej grupę docelową stanowią firmy szkoleniowe, małe i średnie przedsiębiorstwa, organizacje pozarządowe, instytucje publiczne. Obowiązki Nowoczesnej Firmy S.A.: lider WP5 - promocja rezultatów projektu, rozpowszechnianie produktów projektu w postaci promocji WM, udział w pilotażu projektu.

Projekt: Webquest for HRM - Program Leonardo da Vinci Transfer Innowacji

Okres trwania projektu: 01.12.2010-30.11.2012

Budżet projektu: 370466,00 Euro, Kwota dofinansowania: 277849,00 Euro

Budżet FOZ: 125015,00 Euro, Kwota dofinansowania FOZ: 93761,00 Euro

Budżet NF: 76464,00 Euro, Kwota dofinansowania NF: 57348,00 Euro

FOZ był liderem projektu.

Głównym celem projektu było zaadoptowanie i praktyczne włączenie metodyki nauczania komplementarnego opartego na pracy grupowej (CBLM) do praktyki szkoleń w obszarze Zarządzania Zasobami Ludzkimi (ZZL) w sektorze MSP. CBLM opiera się na modelu nauczania, który łączy rozwiązania blended-learning, projekty typu Webquest oraz funkcjonalności blogu i Wiki służących jednocześnie jako platformy nauczania on-line i system zarządzania kursem. Kluczowym elementem metodyki CBL jest webquest, który idealnie sprawdza się jako rama włączenia Web 2 w proces edukacyjny. Efektem takiego transferu będzie znaczący wzrost wydajności i skuteczności szkoleń, co zachęci MSP do inwestowania w rozwój Strategii RZL. Grupę docelową projektu w perspektywie krótkoterminowej (w trakcie realizacji projektu) stanowili trenerzy, szkoleniowcy, firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) z obszaru Polski, Szwecji i Wielkiej Brytanii. W perspektywie długoterminowej grupę docelową projektu stanowią firmy z sektora MSP i ich pracownicy, organizacje pozarządowe oraz organizacje państwowe związane z kształceniem ustawicznym dorosłych z obszaru nie tylko Polski, Wielkiej Brytanii i Szwecji, ale również z pozostałych krajów UE. Obowiązki Nowoczesnej Firmy S.A.: lider WP5 - promocja rezultatów projektu, rozpowszechnianie produktów projektu w postaci promocji CBLM, udział w pilotażu projektu.

Ad.6. Pion e-commerce – sklepwiedzy.pl

Badania przeprowadzane na świecie w ostatnich latach wskazują na gwałtowny wzrost liczby wydarzeń odbywających się on-line (webinarów, webkonferencji, webcastów). Z danych wynika, że rynek ten podwoił swoją wartość w 2010 roku w stosunku do 2009, a także prognozowany jest jego dalszy rokroczny wzrost o ponad 50% aż do 2015 roku (źródło: Market Research Media, USA 2011)

Systematycznie też wzrasta też liczba szkoleń przeprowadzanych online w stosunku do szkoleń odbywających się metodą tradycyjną. W 2010 roku prawie 40% szkoleń odbyło się zdalnie.

W roku 2011 została zaprojektowana aplikacja do projektu sklepwiedzy.nf.pl. Sklepwiedzy.pl to projekt dystrybucji szkoleń, wykładów i warsztatów w nowoczesnej formie przekazu on-line w postaci strumienia audio/video (tzw.webcastów) oraz zapisanych już realizacji w postaci VoD (Video on Demand). Całość została przygotowana tak, aby w maksymalnym stopniu ułatwić uczestnikom korzystanie z usługi. Klient może liczyć na: zautomatyzowany proces realizacji zamówienia – zintegrowane płatności on-line z automatyczną rejestracją uczestników

Webcast to transmisja wydarzenia w Internecie na żywo, do dużej liczby użytkowników sieci Internet za pomocą przeglądarki. Jest realizowana poprzez dźwięk, obraz, czat oraz inne funkcje interaktywności jak współdzielenie pulpitu, głosowanie, dzielenie się dokumentami itp. Często używane do prowadzenia szkoleń, spotkań, prezentacji, wywiadów gwiazd. Nazywany również: netcast, netcasting, webcasting, webinarium. VoD to usługa udostępniająca zdalnie wcześniejsze nagrania formatu video użytkownikom. Nie umożliwia interakcji, gdyż nie odbywa się na żywo, jednak dostęp może być realizowany bez względu na miejsce i czas. Funkcjonalności sklepwiedzy.pl: Płatny/bezplatny dostęp do bieżących webcastów, Biblioteka odbytych webcastów/ VOD, Moduł płatność on-line, Ranking najlepszych webcastów i trenerów, Kalendarium najbliższych webcastów, Możliwość zgłoszenia zapotrzebowania na indywidualny temat webcastu

Wiedza serwowana w małych porcjach jest lepiej zapamiętywana i adaptowana – to podstawowa zaleta rapid-learningu. W odróżnieniu od tradycyjnych sesji szkoleniowych, w przypadku webcastów, nie ma konieczności uczestniczenia w kilkudniowych szkoleniach. Aktualne tematy, które interesują naszych użytkowników są dostępne w kilkudziesięciominutowych odsłonach. Użytkownik sam wybiera webcasty i formę uczestnictwa, dzięki czemu ma całkowitą kontrolę nad doбором treści szkoleniowej.

Tym sposobem Sklep Wiedzy działający w oparciu o rapid-learning pozwala na tworzenie własnych cykli szkoleń i ścieżek edukacyjnych. Zarejestrowane webcasty mogą być udostępniane przez całą dobę, dowolną ilość czasu. Granicą jest jedynie aktualność treści. Terminy webcastów odbywających się na żywo dobierane są w oparciu o preferencje naszych użytkowników. W praktyce oznacza to

dostęp do Sklepu Wiedzy przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. To również jeden z wymogów współczesnego e-learningu – łatwy dostęp do profesjonalnej wiedzy. Technologia webcast sprawia, że miejsce nie jest ograniczeniem. Korzystając z prywatnej lub ogólnodostępnej sieci internetowej można brać udział zarówno w webcastach na żywo jak i VoD. Trener i uczestnicy mogą być w różnych krajach, a nawet na różnych kontynentach – to kolejna zaleta tej technologii

Ad.7. Pion aplikacji – usług IT, medialnych i budowy aplikacji – który dysponuje szeroką ofertą produktów wspierających działania i akcje wizerunkowo – promocyjne oraz badawcze.

Produkty rozwijane i w najbliższym czasie oferowane na zasadach komercyjnych w ramach tej aktywności to:

Unikatowe aplikacje do zarządzania obecnością w Internecie:

- Uxeria.com – narzędzie analityczne do badania użyteczności serwisów internetowych. Jest to nowoczesna platforma umożliwiająca komunikację testerów i użytkowników serwisów internetowych z jej właścicielem. Poprzez badanie możliwe jest optymalizowanie strony internetowej oraz zwiększanie jej efektywności biznesowej. W ramach oprogramowania Uxeria.com oferowaną są funkcjonalności: 1) system rekrutacji testerów, 2) konfigurowanie i badanie kodu z czujką na stronę, 3) trzy typy badań: scenariuszowe, swobodne patrzenie, card sorting, 4) prowadzenie stałych badań user experience, 5) pełna gama narzędzi analitycznych (w tym wykresy i raporty).

Ad.8 Pion projektów unijnych – projekt badawczo- rozwojowy

Innowacyjny silnik wyszukiwarki semantycznej web 3.0. w sektorze biznesu – projekt unijny

We wrześniu w roku 2011 została podpisana umowa pomiędzy PARPEM a Nowoczesną Firmą S.A. w ramach działania 1.4. Wsparcie projektów celowych osi priorytetowej 1 Badania i rozwój nowoczesnych technologii Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013.

Celem projektu jest zdobycie nowej wiedzy, stworzenie nowego rozwiązania w postaci innowacyjnego silnika wyszukiwarki semantycznej web 3.0 w sektorze biznesu, a następnie jego wdrożenie w Nowoczesnej Firmie S. A. w 2013 roku w postaci innowacyjnego systemu głębokiego wyszukiwania informacji na temat firm i ofert produktowo-usługowych w Internecie.

Cel projektu zostanie osiągnięty poprzez realizację celów szczegółowych: przeprowadzenie badań przemysłowych, prace rozwojowe, dokonanie wdrożenia w praktyce przedsiębiorstwa.

Projekt polega na opracowaniu od podstaw samosprawdzającej się żywej bazy danych, która będzie innowacyjną specjalistyczną wyszukiwarką ukierunkowaną na potrzeby firm. Poprzez stworzenie szeregu algorytmów, ich optymalizację i przeprowadzenie testów wydajnościowych powstanie system informatyczny, który stanowił będzie krok na ścieżce postępu informatycznego w zakresie ogólnych

koncepcji przechwytywania, przekazywania, gromadzenia, wydobywania informacji i ich prezentowania. Wyniki prac badawczo-rozwojowych przyczynią się również do rozwoju technologii związanych z Internetem wprowadzając całkowitą automatyzację aktualizacji danych i tworzenia baz produktowych firm. Planowany do opracowania i wdrożenia system stanowi odpowiedź na zdiagnozowane potrzeby firm - użytkowników portalu nf.pl, jak również samego Wnioskodawcy. Z perspektywy przedsiębiorstw obecne na rynku wyszukiwarki nie zapewniają wystarczająco głębokiego poziomu generowanych danych w odniesieniu do wszystkich segmentów gospodarki. Dostępne wyszukiwarki dzielą się na głębokie, ale wąskie (np. gastronauta.pl) lub płytkie, ale szerokie (np. pf.pl). Według użytkowników portalu nf.pl, takie rozwiązania nasuwają wiele ograniczeń i nie spełniają w pełni potrzeb użytkowników biznesowych, gdyż nie pozwalają uzyskać pełnego obrazu szukanej firmy lub oferty. Generowane informacje są częściowe i by uzyskać głębokie dane o firmie lub ofercie należy kontynuować eksplorację w kolejnych źródłach internetowych lub poprzez kontakt bezpośredni z instytucją, co jest czasochłonne i wielokrotnie nieefektywne.

Rozwój wykorzystania rozwiązań informatycznych w biznesie poprzez cyfryzację współpracy Nowoczesnej Firmy S.A. z firmami szkoleniowymi. Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej – Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 8.2 „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B”, Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013.

Całkowity koszt realizacji projektu: 1.589.600,00 zł, Kwota dofinansowania: 794.800,00 zł

Okres realizacji projektu: 01.06.2012 – 31.03.2013

Przedmiotem projektu jest wdrożenie zaawansowanego systemu informatycznego oraz zintegrowanie go z systemami informatycznymi współpracujących partnerów biznesowych, w wyniku czego znaczna część procesów biznesowych realizowanych obecnie w sposób tradycyjny przeprowadzana będzie w sposób zautomatyzowany. W ramach projektu planowane jest stworzenie rozwiązania informatycznego, które będzie standaryzowało, pobierało i prawidłowo wyświetlało w systemie CRM aktualne oferty szkoleń otrzymane od partnerów, zgodnie z bieżącym poziomem zainteresowania szkoleniami o konkretnej tematyce zarejestrowanym w systemie informatycznym przedsiębiorstwa NF. Dodatkowo informacje o dostępnych miejscach na szkolenia będą wyświetlane w serwisie szkolenia.nf.pl.. System będzie zintegrowany z systemami partnerów pod kątem automatycznej aktualizacji stanów zapisów na poszczególne szkolenia, co gwarantować będzie zabezpieczenie przed sytuacją umieszczenia na serwerze nieaktualnych ogłoszeń.

Projektowany system B2B związany będzie z zapewnieniem przez Nowoczesną Firmę wsparcia informatycznego oraz marketingowego firmom współpracującym w ramach powiązania B2B.

Realizacja projektu przebiegać będzie w ramach następujących etapów:

1. Zaprojektowanie:

W ramach pierwszego etapu zostaną zlecone usługi eksperckie ukierunkowane na opracowanie dokumentacji projektowej oprogramowania, w ramach których zrealizowane zostaną następujące zadania:

2. Opracowanie oprogramowania

W ramach drugiego etapu sztab opieki nad projektem i jego wsparcia w ramach dokona precyzyjnego określenia potrzeb Wnioskodawcy oraz partnerów pod kątem dostępnych technologii informatycznych. W ramach kolejnych zadań zostanie opracowany algorytm weryfikacji oraz zaprojektowany cały innowacyjny system informatyczny.

Przeprowadzone opracowanie, zawierać będzie elementy organizacyjne, funkcjonalne i technologiczne, a jej efektem będzie opracowanie modelu funkcjonalno-użytkowego oprogramowania najlepiej dopasowanego do potrzeb i oczekiwań Wnioskodawcy, zgodnie z jego zindywidualizowanymi oczekiwaniami.

3. Testowanie, walidacja i integracja systemu

Trzeci etap zostanie przeprowadzony przez wyspecjalizowane podmioty zewnętrzne. Na tym etapie opracowane zostaną schematy testowania niezbędne do optymalizacji systemu i prawidłowej walidacji oprogramowania. Wykorzystana zostanie nowa infrastruktura informatyczna pozwalająca na dokonanie rozbudowanego, wielozakresowego testu programów, zgodnie ze schematami funkcjonalno – użytkowo – technicznymi wskazanymi we wnioskach z wcześniejszych analiz. Testy systemu zostaną przeprowadzone w warunkach identycznych ze spotykanymi w realiach biznesowych i kontaktach z partnerami. Zarówno na etapie testów, jak i walidacji nanoszone będą korekty w dokumentacji projektowej. Pozytywna walidacja systemu pozwoli na integrację systemu co oznaczać będzie zakończenie realizacji projektu.

Wdrożenie innowacyjnego systemu wymiany danych kluczem do rozwoju spółki Nowoczesnej Firmy S.A. Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej – Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 8.2 „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B”, Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013.

Całkowity koszt realizacji projektu: 816.800,00 zł, Kwota dofinansowania: 408.400,00 zł

Okres realizacji projektu: 01.06.2012 – 31.05.2013

Przedmiotem projektu jest wdrożenie zaawansowanego systemu informatycznego oraz zintegrowanie go z systemami informatycznymi współpracujących partnerów biznesowych, w wyniku czego znaczna część procesów biznesowych realizowanych obecnie w sposób tradycyjny przeprowadzana będzie w sposób zautomatyzowany. W ramach projektu planowane jest stworzenie rozwiązania informatycznego, które będzie standaryzowało, pobierało i prawidłowo wyświetlało w serwisie praca.nf.pl aktualne oferty pracy otrzymane od dostawców/partnerów w postaci plików w formacie .xml, pomimo tego, że każdy dostawca ogłoszeń ma swój własny schemat wysyłania danych w pliku .xml, uzależniony od swojego własnego systemu. Jednocześnie automatycznie generowane będą dane statystyczne dla dostawców dotyczące stopnia zainteresowania poszczególnymi ofertami, pozwalające na bieżące monitorowanie rynku. Przedstawiony system B2B związany będzie z zapewnieniem przez Nowoczesną Firmę wsparcia informatycznego oraz marketingowego firmom współpracującym w ramach powiązania B2B. Współpraca dwustronna przyniesie Wnioskodawcy realne korzyści w postaci zwiększenia liczby przedstawianych ofert zwiększając tym samym przychody firmy, przy jednoczesnym znacznym ograniczeniu kosztów.

Realizacja projektu przebiegać będzie w ramach następujących etapów:

1. Prace analityczne oraz zakup infrastruktury informatycznej:

Sztab opieki nad projektem i jego wsparcia w ramach analiz przedwdrożeńowych dokona precyzyjnego określenia potrzeb Wnioskodawcy oraz partnerów pod kątem dostępnych technologii informatycznych. W ramach kolejnych zadań zostanie opracowany algorytm weryfikacji oraz zaprojektowany cały innowacyjny system informatyczny.

2. Wstępne wdrożenie

W momencie zakończenia analizy przedwdrożeńowej oraz instalacji systemu informatycznego, dokonane zostaną wstępne prace wdrożeniowe.

W końcowym etapie wstępnego wdrożenia planowane jest wstępne przygotowanie systemu do obsługi przez pracowników Nowoczesnej Firmy oraz partnerów. Na tym etapie gotowa będzie wstępna dokumentacja techniczna aplikacji oraz dopasowywana będzie do potencjału technologicznego partnerów Wnioskodawcy. Zanalizowany zostanie potencjał technologiczny firm partnerskich, w celu wypracowania modelu o możliwie szerokim zakresie zastosowania i wyłonieniu parametrów podlegających testowaniu. Kończącym elementem prac będzie uzyskanie aplikacji o wymaganym potencjale funkcjonalno– technologicznym.

3. Testowanie i walidacja systemu

Trzeci etap zostanie przeprowadzony przez wyspecjalizowane podmioty zewnętrzne. Na tym etapie opracowane zostaną schematy testowania niezbędne do optymalizacji systemu i prawidłowej walidacji

oprogramowania. Wykorzystana zostanie nowa infrastruktura informatyczna pozwalająca na dokonanie rozbudowanego, wielozakresowego testu programów, zgodnie ze schematami funkcjonalno – użytkowo – technicznymi wskazanymi we wnioskach z wcześniejszych analiz. Testy systemu zostaną przeprowadzone w warunkach identycznych ze spotykanymi w realiach biznesowych i kontaktach z partnerami. Zarówno na etapie testów, jak i walidacji nanoszona będą korekty w dokumentacji projektowej. Pozytywna walidacja systemu pozwoli na wdrożenie systemu co oznaczać będzie zakończenie realizacji projektu.

IV PLANY NA ROK 2013

Podstawowe zadania Zarządu na rok 2013 to:

- rozwój i promocja portalu nf.pl – utrzymanie pozycji lidera w różnych branżach, rozwój portalu o nowe serwisy
- zwiększenie grupy reklamodawców, którzy kupują powierzchnię reklamową w wydawnictwach
- generowanie leadów i profesjonalna organizacja szkoleń i targów
- organizacja eventów: kongresów, konferencji tematycznych i targów
- zwiększenie przychodów z wynajmu sal konferencyjnych i podpisanie umów z kilkunastoma firmami szkoleniowymi,
- rozwój pionu e-commerce – sklep wiedzy
- rozwój działu nowych mediów – wiedza.tv
- tworzenie nowych aplikacji
- realizacja projektu badawczo-rozwojowego

IV.1. Rozwój i promocja Portalu www.nf.pl .

Naszym celem strategicznym na rok 2013 jest: zdywersyfikowanie źródeł dochodów pochodzących z Internetu (portal nf.pl), rozwój bazy subskrybentów, rozwój poziomu oglądalności portalu, rozwój nowych serwisów portalu (np.: b2b, nieruchomości, testy.nf.pl, dokukmenty.nf.pl), budowa marki i lojalności (zwiększenie ilości użytkowników powracających), powstanie serwisów dedykowanych. Panujemy intensywną sprzedaż takich naszych produktów portalowych jak abonamenty, kampanie banerowe i newsletter. Zamierzamy rozszerzyć krąg firm stałe i abonamentowo współpracujących z portalem www.nf.pl.

IV.2. LEADGENERATOR

W roku 2013 planujemy realizować długofalowe projekty zlecone zgodnie z harmonogramem projektu oraz składać nowe przetargi.

IV.3. EVENTY - konferencje tematyczne, Kongresy, Expo – organizacja

W 2013 roku planowany jest dalszy rozwój kongresów, konferencji i warsztatów. Produkty oferowane i rozwijane w ramach tej aktywności to:

Kongresy:

- Kongres Kadry
W 2013 planowana jest realizacja dwóch kongresów na wiosnę i na jesieni. Wiosenny Kongres Kadry będzie edycją skierowaną na rynek polski. Jesienna edycja planowana jest jako edycja międzynarodowa połączona z Expo – wystawą usług HR.
- Kongres Sprzedaży
- Kongres Contact Center
- Kongres Coaching i Mentoring

Konferencje

- *Konferencja Restrukturyzacja*
Celem Konferencji Restrukturyzacja jest zaprezentowanie najciekawszych case study z procesów transformacji w firmach działających na polskim rynku.
- *Konferencja Strategie Zakupowe*
Celem Konferencji jest wymiana doświadczeń z zakresu organizacji procesu zakupów tak, aby wspierał strategię i realizację celów firmy. Zaprezentowane zostaną sprawdzone rozwiązania i metody, dzięki którym udaje się zredukować koszty.
- *Konferencja Logistyka*
Celem konferencji jest zaprezentowanie najnowszych trendów w systemach logistycznych, metod optymalizacji działań w łańcuchu dostaw, uwarunkowań prawnych w transporcie intermodalnym.
- *Konferencja Kobieta Lider*
Celem konferencji Kobieta lider jest stworzenie inspirującego miejsca wymiany doświadczeń pomiędzy kobietami aktywnymi zawodowo, osiągającymi sukcesy na wysokich stanowiskach.
- *Ogólnopolska Konferencja Prawa Pracy*
Celem konferencji i warsztatów jest przedstawienie najbardziej aktualnej wiedzy na temat zmian w prawie pracy oraz wymiana doświadczenia między praktykami.

Warsztaty

- **Otwarte**

Planowana jest dalszy rozwój warsztatów otwartych z zakresu zmian w prawie, nowoczesnych metod zarządzania, nowych technologii skierowanych do różnych branż.

Planowana jest dalszy rozwój warsztatów otwartych z zakresu zmian w prawie, nowoczesnych metod zarządzania, nowych technologii skierowanych do branż takich jak:

budownictwo, energetyka, finanse i bankowość, telekomunikacja, marketing, sprzedaż.

W 2013 roku planowana jest organizacja 30 warsztatów.

- **Zamknięte**

Ze względu na coraz większe zainteresowanie w portfolio usług pionu organizacji wydarzeń biznesowych znalazły się warsztaty zamknięte. Planowane jest pozyskanie ok. 10 warsztatów.

IV.4 KNOWLEDGE VILLAGE – wynajem sal

W roku 2013 planujemy kontynuować działalność związaną z wynajmem sal szkoleniowych i komputerowych.

IV.5. NOWE MEDIA – rozwój i tworzenie nowych

W roku 2013 Nowoczesna Firma S.A. będzie realizowała umowy w ramach projektów unijnych zgodnie z harmonogramem i budżetem projektów.

IV.6 ECOMMERS – sklepuwiedzy.pl

W roku 2013 planowany jest rozwój aplikacji sklepuwiedzy.pl, aktywna promocja wśród firm szkoleniowych oraz potencjalnych uczestników, nawiązanie współpracy z jak największą grupą trenerów, firm szkoleniowych.

IV.7. APLIKACJE – rozwój i tworzenie nowych

W roku 2013 planowany jest rozwój aplikacji uzeria.

IV.8 Projekty unijne

Nowoczesna Firma S.A. w roku 2013 będzie realizowała umowę zgodnie z harmonogramem i budżetem oraz założeniami projektów.

V. RYZYKO

Niniejszy rozdział zawiera informacje na temat czynników mających wpływ na ryzyko działalności Nowoczesnej Firmy S.A.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Branżę szkoleń B2B oraz reklamy B2B cechuje sezonowość sprzedaży, wynikająca z uwarunkowań niezależnych od spółki. Na sezonowość wydatków związanych z szkoleniami oraz wydatków związanych z budżetami reklamowymi największy wpływ ma rozkład aktywności gospodarczej klientów. Tradycyjnie okres letni może się cechować niższą aktywnością przedsiębiorców ze względu na niższe możliwości usługowo - produkcyjne. Nowoczesna Firma stara się, w miarę posiadanych możliwości, ograniczać to ryzyko poprzez: 1) zastępowanie szkoleń organizowanymi we własnym zakresie event'ami, 2) nawiązanie w okresie letnim współpracy z potencjalnymi reklamodawcami aktywnymi w okresie letnim.

Ryzyko prowadzenia portalu internetowego

W szybko rozwijającym się świecie multimediiów i Internetu, powstają serwisy, która mogą stanowić w niedalekiej przyszłości zagrożenie dla portalu www.nf.pl. W ocenie spółki, niski próg wejścia na rynek stwarza realne zagrożenie pojawienia się na rynku innego konkurencyjnego serwisu o podobnym kontencie oraz zakresie tematycznym. Pomimo to, spółka uważa iż decydującym czynnikiem świadczącym o przewadze konkurencyjnej na rynku, jest innowacyjny charakter serwisów oraz stałe prace rozwojowe nad już istniejącymi serwisami. Ze względu na spektrum działalności biznesowej spółki możliwe jest świadczenie kompleksowych usług dla firm w różnych zakresach np.: promocyjnej, edukacyjnej i narzędziowo-aplikacyjnej, co w konsekwencji pozwala na związanie podmiotów współpracujących umowami ramowymi i budowanie stałej bazy przychodowej.

Ryzyko związane z sektorem usług e-biznesowych w Polsce

Nowoczesna Firma tworząc nowe internetowe serwisy tematyczne bądź rozbudowując funkcjonalności już istniejących serwisów internetowych koncentruje bądź zamierza koncentrować swoją działalność m.in. w sektorze usług e-biznesowych SSC (z ang. Shared Services Center – Centra Usług Wspólnych) oraz BPO (z ang. Business Process Outsourcing – Outsourcing Procesów Biznesowych). Specyfika branży powoduje, że funkcjonalność części modułów może być oceniana dopiero po ich wdrożeniu do szerokiego użytku. W przypadku złego przyjęcia produktu przez użytkowników, może skutkować to koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów na prace programistyczne i mieć wpływ na realizację wyniku finansowego złożonego przez spółkę. Ponadto sektor usług e-biznesowych charakteryzuje dynamiczny rozwój rozwiązań technologicznych. W związku z powyższym, istnieje możliwość pojawienia się rozwiązań technicznych, które mogą skutkować wdrożeniem przez konkurencję nowych i atrakcyjnych produktów. Ze względu na

ograniczone możliwości organizacyjne i kapitałowe istnieje ryzyko, iż spółka nie będzie w stanie w krótkim czasie zareagować na pojawiające się nowe rozwiązania i oferować usługi oparte o najnowsze technologie, co może skutkować spadkiem atrakcyjności oferowanych produktów i świadczonych usług. Strategia rozwoju Nowoczesnej Firmy uwzględnia jednak szybkie reagowanie na wdrażanie najnowszych rozwiązań technologicznych tak, aby oferowane usługi odpowiadały oczekiwaniom odbiorców.

Ryzyko związane z rynkiem szkoleń

Obecnie wielkość rynku szkoleń w Polsce szacowana jest na 2,5 mld złotych rocznie. Profile i formuły szkoleń podlegają szybkim zmianom. Kluczowy dla tego rynku jest Europejski Fundusz Społeczny w ramach którego na szkolenia i kształcenia, zarówno pracowników jak i przedsiębiorców, przeznaczono 11 mld złotych w latach 2007-2011. Również pracodawcy szkolący swoich pracowników, poprzez mechanizm szkoleń EFS, przyzwyczaili się do refundacji kosztów szkoleń. Dlatego, w ocenie firmy, istnieje ryzyko pojawienia się symptomów kryzysu na rynku szkoleń bądź zmiany zachowań konsumentów w sytuacji znacznego ograniczenia wsparcia ze strony Unii w latach 2012 – 2016 i później.

Ryzyko związane z tworzeniem nowych usług i produktów oraz pozyskiwaniem nowych kontraktów

Nowoczesna Firma zamierza ciągle ulepszać oferowane usługi i produkty, jak i dodawać nowe, w tym w segmentach, w których dotąd nie zgromadził znacznego doświadczenia lub które są w początkowej fazie rozwoju. Poszerzanie bazy klientów wymaga m.in. wyprzedzania działań konkurencji oraz skutecznego zaspokajania rosnących potrzeb klientów. Wprowadzanie nowatorskich usług wiąże się ze znacznymi kosztami, ponoszonymi na opracowanie ich koncepcji, wypracowanie, testowanie oraz reklamę. Nie można wykluczyć przypadku, w którym nowatorskie, nowowprowadzone usługi i produkty przyniosą słabsze niż oczekiwane rezultaty ekonomiczne.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Dla Nowoczesnej Firmy jednym z najistotniejszych aktywów jest kadra menadżerska. Spółka działa w oparciu o wiedzę i doświadczenie kadry menadżerskiej oraz kluczowych pracowników. Utrata kluczowych pracowników mogłaby negatywnie wpłynąć na tempo rozwoju działalności operacyjnej oraz na dalszy rozwój usług świadczonych przez spółkę. Istotnym elementem mającym ograniczyć to ryzyko są rynkowe warunki wynagradzania pracowników oraz program akcji menadżerskich skierowany do kluczowych, dla działalności spółki, osób.

VI. INFORMACJE O JEDNOSTKACH POWIĄZANYCH

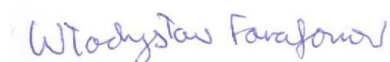
Wykaz spółek, w których jednostka posiada co najmniej 20% udziałów lub jest powiązana osobowo.

Wykaz spółek, w których jednostka posiadała co najmniej 20% udziałów - brak.

Wykaz spółek powiązanych osobowo w roku 2012r. ale takich, w których Nowoczesna Firma nie posiada udziału.

Nazwa spółki	Siedziba spółki
Meeteria Sp. Z o.o.	02-952 Warszawa ul. Wiernicza 141
Fundacja Obserwatorium Zarządzania	02-952 Warszawa ul. Wiernicza 141
Kręgi.pl	02-952 Warszawa ul. Wiernicza 141
Leadgenerator Sp. Z o.o.	02-952 Warszawa ul. Wiernicza 141
Grupa Nofi Sp. Z o.o.	02-952 Warszawa ul. Wiernicza 141

ZARZĄD



Władysław Farafonow

Prezes Zarządu

Nowoczesna Firma S.A.