

Warszawa, dnia 10 lipca 2020 r.

SPRAWOZDANIE

z działalności Grupy Kapitałowej Suntech S.A.
za okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku

W skład Grupy Kapitałowej Suntech S.A. wchodzi:

1. Suntech S.A.
2. BillNet S.A.
3. Suntech Technologies Inc.
4. Suntech Pte. Ltd.

Informacje ogólne o spółkach Grupy Kapitałowej

Spółka Suntech S.A.

Spółka Dominująca Suntech S.A. została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000303450 w dniu 14 kwietnia 2008 roku, nr NIP 113-01-16-894.

Zakres podmiotowy działalności Spółki Dominującej zawiera w szczególności:

1. działalność związaną z oprogramowaniem
2. działalność związaną z doradztwem w zakresie informatyki
3. działalność związaną z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi
4. pozostałą działalność usługową w zakresie technologii informatycznych i komputerowych
5. działalność portali internetowych.

Spółkę Suntech S.A. reprezentuje Zarząd w składzie:

1. Piotr Saczuk – Prezes Zarządu
2. Wojciech Franczak - Wiceprezes Zarządu

oraz Rada Nadzorcza w składzie:

Zbigniew Karpiński - Przewodniczący Rady Nadzorczej

Waldemar Sielski - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Juliusz Madej - Członek Rady Nadzorczej

Piotr Janaszek-Seydlitz – Członek Rady Nadzorczej

Tomasz Widomski - Członek Rady Nadzorczej

Mariusz Kubaczyński - Członek Rady Nadzorczej

Suntech S.A. jest producentem i dostawcą systemów informatycznych wspomagania działalności biznesowej i operacyjnej (BSS/OSS). Klientami Spółki są firmy telekomunikacyjne, operatorzy infrastruktury gazowej i energetycznej, transport, sektor publiczny i e-commerce.

Produkty własne Spółki - systemy informatyczne pod markę SunVizion

- Network Inventory – zarządzanie zasobami sieci telekomunikacyjnych
- Billing/CRM/Workflow – Billing, CRM i procesy operatora telekomunikacyjnego
- Network Rollout Management - zarządzanie procesem budowy sieci
- Network Performance Monitoring - monitoring jakości działania sieci telekomunikacyjnej
- Business Process Management - zarządzanie procesami dowolnych organizacji
- Network Configuration Management – zarządzanie konfiguracją sieci telekomunikacyjnej
- Service Provisioning - system automatycznego udostępniania usług w sieci

Spółka BillNet S.A.

Suntech S.A. posiada 100 % akcji BillNet S.A., która świadczy usługi IT dla klientów z rynku polskiego. BillNet S.A. z siedzibą w Warszawie, 02-595, ul Puławska 107, wpisana jest do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 000064687, nr NIP 113-22-51-716. Z dniem 26 czerwca 2020 roku BillNet S.A. przekształciła się w BillNet Sp. z o.o. wpisaną do rejestru przedsiębiorców pod numerem KRS 0000847676.

Spółka Suntech Technologies Inc.

Suntech S.A. posiada 100% udziału w kapitale Spółki Suntech Technologies Inc. z siedzibą w USA, Floryda. W 2019 roku Spółka utrzymywała minimalny poziom kosztów operacyjnych, a działalność handlowa na rynku amerykańskim była prowadzona bezpośrednio przez Spółkę Dominującą i partnerów handlowych.

Spółka Suntech Pte. Ltd.

Suntech S.A. posiada 100% udziału w kapitale Spółki Suntech Pte. Ltd. z siedzibą w Singapurze. Powołana w 2018 roku w celu realizacji projektów wdrożeniowych i wsparcia ekspansji w Azji.

Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta.

Rok 2019 Grupa Kapitałowa Suntech S.A. zakończyła przychodem ze sprzedaży skonsolidowanym 15.333.050,95 PLN w porównaniu do 11.350.932,94 w 2018 i zyskiem skonsolidowanym brutto 2.040.244,74 PLN w porównaniu do 522.220,15 PLN w 2018.

Wskaźniki		2019	2018
płynności bieżącej (current ratio)	Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)	6,22	2,58
płynności gotówkowej (cash ratio)	Inwestycje krótkoterminowe /Zobowiązania krótkoterminowe (bieżące)	2,51	0,04
rentowności kapitału własnego (ROE)	Zysk netto $\times$ 100% / Kapitał własny	50,03	26,84
rentowności aktywów (ROA)	Zysk netto $\times$ 100% / Aktywa ogółem	23,39	5,58
pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	Kapitał własny $\times$ 100% / Aktywa trwałe	964,32	329,88
ogólnego zadłużenia (DR)	Zobowiązania + Rezerwy na zobowiązania/ Aktywa ogółem	0,18	1,89

Ważniejsze okoliczności lub zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Suntech S.A. w roku obrotowym, lub których wpływ jest możliwy w następnych latach.

- Budowa rozpoznawalności marki SunVizion na rynkach światowych i sprzedaż produktów oraz usług własnych
- Wprowadzanie nowych produktów i wyjście na rynki wertykalne poza telekomunikacją (energia, gaz, transport, sektor publiczny, etc.).
- Rozwój programu partnerskiego i pozyskanie nowych partnerów biznesowych
- Uczestnictwo w międzynarodowych targach, wystawach i konferencjach bezpośrednio i przy współpracy z partnerami.
- Realizacja umów eksportowych na wdrożenie systemów OSS/BSS dla klientów na rynkach europejskich, azjatyckich i bliskowschodnich.
- Podpisanie umowy na wdrożenie systemu Network Inventory u operatora telekomunikacyjnego w Azji.

Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju Grupy Kapitałowej Suntech S.A.

Produkcja i innowacyjność

Dla rozwoju Grupy Kapitałowej Suntech kluczowe jest utrzymanie konkurencyjności oferowanych rozwiązań, co wymusza ich stały rozwój. W styczniu 2019 roku Spółka Dominująca zakończyła realizację projektu „Smart Service Designer-innowacyjny system informatyczny do projektowania i zestawiania usług telekomunikacyjnych w oparciu o algorytmy dynamicznej analizy katalogu usług”. W wyniku realizacji projektu opracowany został innowacyjny w skali światowej system, który zwiększa efektywność realizacji procesów sprzedaży u operatora telekomunikacyjnego, obniża jej koszty i eliminuje problemy obecne w systemach opartych na tradycyjnym procesie. Projekt realizowany był od lipca 2016 roku w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, oś priorytetowa: Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa.

W roku 2019 Spółka Dominująca kontynuowała prace rozwojowe w dwóch kierunkach, pierwszym był rozwój istniejących produktów wg przyjętych tzw. RoadMap, czyli strategii rozwoju opracowanych na bazie specjalistycznej wiedzy na temat kształtowania się długofalowych trendów i potrzeb rynku, drugim - opracowanie nowych produktów i włączenie ich do ogólnofirmowej ścieżki rozwoju. Spółka Dominująca ogranicza wydatki inwestycyjne ze środków własnych, uzupełniając je środkami z rządowych i unijnych programów badawczo-rozwojowych.

W 2019 roku kontynuowano wdrażanie innowacji zarówno produktowych jak i procesowych. Ich celem była poprawa rentowności działania Spółki poprzez zwiększenie szybkości i powtarzalności wdrażania produktów oraz sprawniejszy transfer know-how do partnerów i klientów.

Spółka Dominująca opracowała dwie nowe wersje systemu SunVizion Network Inventory, wprowadzając szereg nowości technologicznych i funkcjonalnych.

Sprzedaż i działania operacyjne

W wyniku systematycznej realizacji strategii sukcesywnie poprawiają się perspektywy sprzedażowe Spółki Dominującej. Sieć partnerów działa w Europie, Azji, Ameryce Północnej i Południowej oraz na Bliskim Wschodzie.

Spółka Dominująca zgodnie z planem zrealizowała projekt „Rozwój działalności eksportowej firmy Suntech S.A. poprzez internacjonalizację marki SunVizion”. Celem projektu była budowa świadomości marki SunVizion na rynkach międzynarodowych, zdobycie nowych klientów na tych rynkach i wzrost sprzedaży. Projekt był współfinansowany z środków

Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach poddziałania 3.3.3: Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – GO TO BRAND Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Cele projektu zostały zrealizowane, projekt został ukończony i rozliczony z jednostką finansującą.

W 2019 roku Spółka Dominująca osiągnęła przychód ze sprzedaży o 35 % wyższy niż w roku 2018. Udział przychodu ze sprzedaży na rynkach zagranicznych wzrósł kolejny rok z rzędu i przekroczył 90% przychodu ze sprzedaży ogółem.

Plany i prognozy na rok 2020

Wydarzeniem o nietypowym charakterze był rozwój pandemii. Z uwagi na fakt, że Spółka Dominująca działa na terenie Azji, śledząc zmiany w sytuacji epidemiologicznej i ekonomicznej w tamtym regionie mogła wcześniej przygotować się na rozwój wypadków w Polsce. Dzięki temu Spółka sprawnie wdrożyła zdalny model pracy, co sprawiło, że zastosowanie się do wytycznych rządowych w zakresie przepisów sanitarnych nie miało wpływu na wynik finansowy GK Suntech w I połowie 2020.

W 2020 roku Spółka Dominująca planuje kontynuację działań promocyjnych oraz wsparcie partnerów na rynkach Azji, Bliskiego Wschodu, Europy oraz obu Ameryk. Konieczne było dostosowanie planu działań promocyjnych do sytuacji spowodowanej ograniczeniami w podróżach i odwołaniem prawie wszystkich znaczących imprez wystawienniczo-targowych.

W 2020 roku Spółka Dominująca spodziewa się utrzymania ilości podpisywanych umów. W dalszym ciągu będzie budowany globalny kanał partnerski. W następstwie wzrastającej ilości klientów Spółka Dominująca przewiduje rozbudowę zespołu produkcyjnego i wdrożeniowego do realizacji rozwoju produktów oraz podpisanych umów. W 2020 roku GK Suntech powinna zwiększyć przychody przynajmniej o 10% w stosunku do roku 2019, a także wypracować wzrost zysku brutto.

Ryzyka

Ryzyko związane ze skutkami pandemii

Wprawdzie branża telekomunikacyjna jest jedną z najmniej dotkniętych skutkami pandemii ale nie do końca możliwe do przewidzenia są skutki pandemii dla poszczególnych klientów. Ryzyko pandemii wpływa zarówno na procesy decyzyjne jak i możliwość realizacji kontraktów w okresie ograniczonego lub całkowicie niemożliwego podróżowania.

Ryzyko związane z działalnością eksportową

Działalność związana z eksportem produktów jest obarczona ryzykiem związanym ze specyfiką rynków zagranicznych, w tym konkurencją zarówno ze strony globalnych graczy jak i regionalnych dostawców. Ryzyka mogą wystąpić zarówno na etapie sprzedaży, powodując podwyższenie jej kosztów, jak i na etapach wdrożenia i utrzymania. Występuje również ryzyko

związane z windykacją zaległych płatności. Spółka Dominująca stara się minimalizować te ryzyka poprzez sprzedaż produktów w sieci partnerskiej oraz przekazywanie wiedzy i kompetencji do partnerów i klientów, co obniża zapotrzebowanie na specjalistyczne wsparcie ze strony Spółki Dominującej i umożliwia koncentrację na kluczowych elementach strategii. Ryzyko związane z płatnościami Spółka Dominująca minimalizuje poprzez zapisy kontraktowe i odpowiednie harmonogramy płatności.

Ryzyko kursowe

Z uwagi na fakt, że Spółka Dominująca otrzymuje większość płatności w walutach innych krajów niż Polska zmiany kursowe mają znaczący wpływ na przychody jakie Spółka Dominująca uzyskuje z realizacji kontraktów.

Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Działając na rynkach w Polsce i poza jej granicami, Spółka Dominująca konkuruje z globalnymi a także lokalnymi i regionalnymi firmami. Konkurencja jest skoncentrowana, zaś możliwości pojawienia się nowych graczy w krótkiej perspektywie są ograniczone. W efekcie konsolidacji rynku przez ostatnie lata, na rynku zmniejszyła się liczba graczy w segmencie głównej działalności Spółki Dominującej.

Ryzyko związane z utratą płynności finansowej

W związku z koniecznością utrzymywania stałego rozwoju produktów, realizacji wielomiesięcznych umów oraz nakładów na budowę międzynarodowego kanału dystrybucji Spółka Dominująca ponosi stałe koszty, które są finansowane z bieżących przychodów. Sezonowość sprzedaży, opóźnienia w realizacji umów, problemy z windykacją należności, obniżenie wartości sprzedaży mogą stwarzać ryzyko utraty płynności finansowej. W celu minimalizowaniu ryzyka Spółka Dominująca buduje szerszą bazę klientów w tym korzystających z umów długoterminowych zapewniających stałe przychody. Spółka Dominująca starannie i z długofalowym wyprzedzeniem analizuje przepływy finansowe i w okresach narażonych na słabszy przepływ gotówki Spółka Dominująca wykorzystuje finansowanie zewnętrzne.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działalność Spółki Dominującej zależy od sytuacji makroekonomicznej panującej na rynkach zagranicznych i w Polsce. Efektywność, a w szczególności rentowność prowadzonej przez Spółkę Dominującą działalności gospodarczej, zależy między innymi od tempa wzrostu gospodarczego, poziomu inwestycji przedsiębiorstw, polityki fiskalnej i pieniężnej państwa, inflacji. Wszystkie te czynniki wywierają pośredni wpływ na przychody i inne wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę Dominującą. Mogą także wpływać na realizację założonych przez Spółkę Dominującą celów strategicznych. Nie jest możliwym wykluczenie sytuacji utrzymania się słabej koniunktury

gospodarczej lub dekonunktury, jednak działalność na wielu rynkach geograficznych znajdujących się w różnych fazach koniunkturalnych takie ryzyko znacząco ogranicza. Spółka Dominująca stara się wykorzystać tendencję do obniżania kosztów przez klientów poprzez przygotowanie atrakcyjnych na tle konkurencji pakietów produktowych.

ZARZĄD SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ

Piotr Saczuk – Prezes Zarządu

Wojciech Franczak – Wiceprezes Zarządu