

Sprawozdanie Zarządu z działalności Qumak-Sekom S.A. w I półroczu 2006 roku

1. Informacje ogólne

Firma : Qumak-Sekom Spółka Akcyjna
Siedziba : 03-301 Warszawa ul. Jagiellońska 74
Telefon : (022) 519-08-00
Fax : (022) 519-08-33
NIP : 524-01-07-36
REGON : 012877260
PKD : 51; 45; 72

Oddziały Spółki:

Oddział w Krakowie przy ul. Kobierzyńska 2

Oddział w Bielsku Białej przy ul. 11 Listopada 60/62

Skład Zarządu Spółki na dzień 30 czerwca 2006 roku:

Paweł Jaguś: Prezes Zarządu
Aleksander Plata: Wiceprezes Zarządu
Andrzej Swolkień: Wiceprezes Zarządu
Jan Goliński: Wiceprezes Zarządu

Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 30 czerwca 2006 roku:

Piotr Oskroba: Przewodniczący Rady Nadzorczej
Marzena Tomecka: Członek Rady Nadzorczej
Maciej Kowalczyk: Członek Rady Nadzorczej
Robert Bożyk: Członek Rady Nadzorczej
Bogdan Pilch: Członek Rady Nadzorczej

2. Podstawowe wielkości ekonomiczno - finansowe

A. Wyniki finansowe

W I półroczu 2006 roku Qumak-Sekom S.A. z działalności podstawowej odnotowała przychody w wysokości 67.464tyś PLN. Dynamika przychodów w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego wyniosła 213%. Sprzedaż produktów stanowiła w I półroczu 2006 roku 55% sprzedaży ogółem. Dynamika tej grupy sprzedaży wyniosła 272%. Pozostałe 45% sprzedaży stanowi przychód ze sprzedaży towarów i materiałów, których dynamika w I półroczu 2006 roku wyniosła 170%.

Tabela: Struktura sprzedaży Spółki w I półroczu 2006 roku w porównaniu do I półrocza 2005 roku. (w tys zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	I p. 2006	I p. 2005	Dynamika
- przychody ze sprzedaży produktów	36.834	13.560	272%
- przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	30.630	18.060	170%
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY RAZEM	67.464	31.620	213%

Dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży w I półroczu 2006 roku w stosunku do I półrocza 2005 roku musiał pociągnąć za sobą także wzrost ogółu kosztów.

Tabela: Struktura kosztów w I półroczu 2006 roku w porównaniu do I półrocza 2005 roku. (w tys zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	I p. 2006	I p. 2005	Dynamika
Koszty wytworzenia sprzedanych produktów	29.143	10.024	290%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	26.234	15.214	172%
Koszty sprzedaży	7.375	5.539	133%
Koszty ogólnego zarządu	3.237	3.103	104%
KOSZTY RAZEM	65.989	33.880	195%

Należy zwrócić uwagę na niski przyrost kosztów sprzedaży (133%) i kosztów ogólnego zarządu (104%). Pokazuje to że koszty stałe spółki pomimo ponad 2,5 krotnego wzrostu obrotów spółki wzrosły tylko o 23% w stosunku do poprzedniego okresu. Wzrost ten jest spowodowany zwiększeniem zatrudnienia w działach handlowych i działach odpowiadających za realizację kontraktów.

Pozostałe przychody operacyjne spółki w I półroczu 2006 roku dotyczyły:

zysk na sprzedaży składników majątku trwałego	20 tys zł
inne przychody operacyjne	490 tys zł
(rozwiązanie rezerw, zwrot kosztów sądowych itp.)	
Razem Pozostałe Przychody Operacyjne	510 tys zł

Pozostałe Koszty Operacyjne dotyczyły :

aktualizacji wartości aktywów niefinansowych	88 tys zł
(rezerwy na trudne należności, przeszacowanie towarów)	
innych kosztów operacyjnych	135 tys zł
Razem Pozostałe Koszty Operacyjne	223 tys zł

Wynik na działalności operacyjnej wyniósł: 1.762 tys zł

Przychody Finansowe obejmowały :

odsetki od odbiorców i od lokat 30 tys zł

Koszty finansowe dotyczyły :

odsetki od kredytów i pożyczek	105 tys zł
pozostałe	24 tys zł
Razem Koszty Finansowe	129 tys zł

Zyski nadzwyczajne 0 zł

Straty nadzwyczajne 0 zł

Podatek dochodowy oraz odroczony podatek dochodowy 337 tys zł

Zgodnie z przepisami Ustawy o Rachunkowości, a także zasadami ostrożnej wyceny Zarząd Spółki utworzył w ciężar kosztów rezerwy na należności (11 tys zł), odprawy emerytalne (52 tys zł), przeszacowanie towarów i materiałów (77 tys zł) naprawy gwarancyjne (44 tys zł), niewykorzystane urlopy (8 tys zł), oraz przegląd bilansu (19 tys zł).

Ponadto skorygowano aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego do kwoty 315 tys zł, oraz utworzono rezerwę na odroczony podatek dochodowy w wysokości 162 tys zł.

Działalność Spółki w I półroczu 2006 roku zamknęła się zyskiem netto w kwocie 1.326 tys zł

Wzrost sprzedaży, marży i wyniku netto został osiągnięty dzięki wzmocnieniu od drugiej połowy 2005 roku sił sprzedażnych spółki, czego efektem jest wygranie i realizacja zdecydowanie większej ilości kontraktów niż w okresach ubiegłych.

Drugim ważnym elementem wzrostu jest znaczący w ostatnim okresie rozwój rynku technologii inteligentnego budynku w całym kraju. Zwiększona ilość realizowanych na rynku budynków biurowych klasy A, galerii handlowych i hoteli przekłada się na zwiększoną liczbę zleceń.

Ze względu na duży wzrost inwestycji tak na rynku budowlanym jak i IT, a także z powodu dużych środków Unii Europejskiej przeznaczonych dla Polski a jeszcze nie przydzielonych, perspektywy rozwoju Spółki na najbliższe lata prezentują się obiecująco.

Tabela: Wskaźniki rentowności Qumak-Sekom S.A.

	01.01.2006- 30.06.2006	01.01.2005- 31.12.2005	01.01.2005- 30.06.2005
Rentowność sprzedaży (brutto)	17,91%	20,30%	20,18%
Rentowność EBITDA	3,84%	5,00%	-4,33%
Rentowność zysku operacyjnego	2,61%	3,70%	-6,42%
Rentowność brutto	2,47%	3,40%	-7,00%
Rentowność netto	1,97%	2,80%	-5,84%

Zasady wyliczania wskaźników:

$EBITDA = \text{zysk operacyjny} + \text{amortyzacja}$

$\text{rentowność sprzedaży (brutto)} = \frac{\text{zysk brutto ze sprzedaży okresu}}{\text{przychody ze sprzedaży okresu}}$

$\text{rentowność EBITDA} = \frac{EBITDA \text{ okresu}}{\text{przychody ze sprzedaży okresu}}$

$\text{rentowność zysku operacyjnego} = \frac{\text{zysk operacyjny okresu}}{\text{przychody ze sprzedaży okresu}}$

$\text{rentowność brutto} = \frac{\text{zysk brutto okresu}}{\text{przychody ze sprzedaży okresu}}$

$\text{rentowność netto} = \frac{\text{zysk netto okresu}}{\text{przychody ze sprzedaży okresu}}$

W porównaniu do I półrocza 2005 poza rentownością brutto sprzedaży wszystkie pozostałe wskaźniki rentowności rosną. Jest to efektem zwiększenia dochodowości sprzedaży wynikającej ze zmiany struktury oferowanych produktów, przy jednoczesnym mniejszym wzroście kosztów operacyjnych.

W prezentowanym okresie nie wystąpiły nietypowe i nadzwyczajne zjawiska mające istotny wpływ na wyniki finansowe.

B. Struktura przychodów

Struktura przychodów z punktu widzenia obszarów działalności jest następująca:

- integracja systemowa,
- technologie inteligentnego budynku.
- aplikacje biznesowe (Contact Center, CRM oraz ERP)

Tabela: Wartość i struktura sprzedaży Qumak-Sekom S.A. w poszczególnych pionach biznesowych (w tys. zł)

Rodzaje działalności	I półrocze 2006		2005		I półrocze 2005	
	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%
Ogółem przychody, w tym:	67 464	100%	114 112	100%	31 620	100%
Integracja systemowa	36 184	53,6%	68 162	59,7%	21 080	66,6%
Technologie Inteligentnego Budynku	28 162	41,7%	35 493	31,1%	7 395	23,4%
Aplikacje Biznesowe	2 746	4,1%	9 337	8,2%	2 496	7,9%
Pozostałe przychody	372	0,6%	1 120	1,0%	649	2,1%

Tabela: Realizacja wyniku z działalności operacyjnej z uwzględnieniem Pionów Biznesowych (w tys. zł)

	I półrocze 2006		2005		I półrocze 2005	
	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%
Pion Integracji systemowej	1367	28,2%	3 146	28,6%	464	45,9%
Pion Technologii Inteligentnego Budynku	2 759	56,9%	4 033	36,7%	-254	-25,1%
Pion Aplikacji Biznesowych	621	12,8%	3 687	33,6%	690	68,4%
Pozostałe przychody	397	2,1%	427	1,1%	109	10,8%
Razem	4850	100%	11 293	100%	1 009	100%
Koszty ogólnego zarządu	-3 237		-6 284		-3 103	
Rozwiązane rezerwy i odpisy	342		309		113	
Utworzone rezerwy i odpisy	-193		-813		-49	
Zysk operacyjny	1 762		4 196		-2 030	

Głównym źródłem przychodów jest dla Spółki działalność integracyjna (w I półroczu 2006 roku stanowiła ponad 53% wszystkich przychodów), realizowana przez Pion Integracji Systemowej. Jednakże najlepsze wyniki operacyjne osiągane są przy sprzedaży z zakresu Technologii Inteligentnego Budynku. Trzecią pozycję w przychodach firmy zajmuje sprzedaż usług i oprogramowania w zakresie aplikacji biznesowych. Ta linia natomiast charakteryzuje się najwyższą marżą na sprzedaży.

Tabela: Wartość i struktura sprzedaży Qumak-Sekom S.A. wg grup produktów (w tys zł)

Grupa produktów	I półrocze 2006		2005		I półrocze 2005	
	Wartość w tys.zł	%	Wartość w tys.zł	%	Wartość w tys.zł	%
Integracja systemowa ogółem	36 184	53,6%	68 162	59,7%	21 080	66,7%
1.Systemy bezpieczeństwa	4 355	6,5%	9 100	8,0%	2 700	8,5%
2.Sieci	7 080	10,5%	11 010	9,6%	2 900	9,2%
3.Sprzęt komputerowy	22 061	32,7%	44 490	39,0%	14 140	44,7%
4.Systemy multimedialne	1 628	2,4%	1 600	1,4%	400	1,3%
5.Serwis	1 060	1,6%	1 962	1,7%	940	3,0%
Aplikacje biznesowe ogółem	2 746	4,1%	9 337	8,2%	2 495	7,9%
1.Systemy ERP	756	1,1%	1 144	1,0%	686	2,2%
2.Systemy CRM	237	0,4%	478	0,4%	137	0,4%
3.Systemy contact center	1 753	2,6%	7 715	6,8%	1 672	5,3%
Technologie inteligentnego Budynku	28 162	41,7%	35 493	31,1%	7 395	23,4%
Pozostałe przychody	372	0,6%	1 120	1,0%	649	2,1%
RAZEM	67 464	100%	114 112	100%	31 620	100%

Przy rozpatrywaniu struktury sprzedaży należy zwrócić uwagę na spadający udział procentowy integracji systemowej w ogóle sprzedaży, spowodowany przede wszystkim spadkiem udziału sprzedaży sprzętu komputerowego na rzecz bardziej zaawansowanych rozwiązań.

C. Zmiany w wielkość i rodzaju kapitałów własnych

W I półrocza 2006 roku kapitał akcyjny nie zwiększył się .

D. Zobowiązania warunkowe

W I półroczu 2006 roku Qumak-Sekom S.A. nie posiadała zobowiązań warunkowych.

E. Inwestycje spółki

W I półroczu 2006 roku Spółka nie prowadziła żadnych działań inwestycyjnych, poza odtworzeniem istniejących środków trwałych.

F. Środki trwałe, wartości niematerialne i prawne

Wydatki inwestycyjne w prezentowanych okresach ograniczały się wyłącznie do odtwarzania zużytych środków trwałych, a także w związku z coraz większym zasięgiem terytorialnym realizowanych kontraktów do zwiększania floty samochodowej.

Tabela: Zestawienie ogółu wydatków inwestycyjnych prezentuje poniższa tabela

WYSZCZEGÓLNIENIE	I p. 2006	2005	I p.2005
Urządzenia techniczne	173	591	58
Środki transportu	584	1.052	615
W tym : leasing	500	934	596
Inne środki trwałe	0	192	12
Wartości niematerialne i prawne	23	40	0
RAZEM:	780	1.875	685

G. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W I półroczu 2006 roku brak w Spółce osiągnięć w dziedzinie badań i rozwoju.

H. Aktywa finansowe

W I półroczu 2006 roku Spółka nie posiadała aktywów finansowych.

I. Zatrudnienie i produktywność

Zatrudnienie w Qumak-Sekom S.A. na koniec I półrocza 2006 roku wyniosło 151 osób.

Koszty wynagrodzeń na jedną osobę wyniosły średnio miesięcznie: 6.547 zł

Przeciętna sprzedaż na jednego zatrudnionego wyniosła:

446.770 zł

J. Ważniejsze zdarzenia po dacie bilansowej

W II kwartale 2006 roku Qumak-Sekom S.A. złożyła w Komisji Papierów Wartościowych i Giełd Prospekt Emisyjny dotyczący publicznej oferty 7.777.156 akcji spółki w tym 2.500.000 akcji nowo emitowanych serii I. Prospekt emisyjny Spółki został zatwierdzony przez Komisję Papierów Wartościowych i Giełd w dniu 14 lipca 2006 roku, a Publiczna Subskrypcja odbyła się w dniach 20-24 lipca 2006 roku. Spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w dniu 3 sierpnia 2006 roku.

Udana emisja publiczna i pozyskanie 20,5mln zł dodatkowego kapitału pozytywnie wpłynęło na działalność spółki w przyszłych okresach i pozwoli na płynną realizację zwiększonego poziomu sprzedaży i uczestniczeniu we wzroście rynku.

3. Opis prowadzonej działalności operacyjnej

Spółka działa w oparciu o bezpieczny model biznesowy oparty na zdywersyfikowanej strukturze przychodów, realizowanych przez trzy linie biznesowe: integrację systemową, integrację aplikacji biznesowych i technologie inteligentnego budynku. W każdym z tych obszarów Spółka oferuje kompleksowe usługi, poczynając od usług konsultingowych i doradczych, poprzez projektowanie, dostarczanie i wdrażanie rozwiązań, kończąc na wsparciu technicznym i serwisowym oraz rozbudowie rozwiązań w miarę zmieniających się potrzeb klienta. Strategia firmy polega na tworzeniu dedykowanych rozwiązań, w odniesieniu do konkretnych potrzeb nabywcy, w oparciu o integrację produktów uznanych, światowych dostawców.

Integracja systemowa polega na połączeniu, według autorskiej koncepcji, różnych systemów i różnego typu sprzętu komputerowego w spójny, całościowy system informatyczny, spełniający konkretne (biznesowe) wymagania klienta. Integracja połączona z serwisem oraz specjalistyczne usługi w zakresie bezpieczeństwa systemów informatycznych (audyty, projektowanie polityki bezpieczeństwa) stanowią główny produkt oferowany przez Emitenta w omawianej linii biznesowej, którą realizuje Pion Integracji Systemowej.

Rozwiązania informatyczne związane z bezpieczeństwem IT są jednym z najbardziej perspektywicznych segmentów integracji systemowej na polskim rynku. Ich rola jest szczególnie istotna w kontekście zagrożeń zarówno natury „hakerskiej”, jak i związanych z ochroną przed zniszczeniem lub kradzieżą informacji. Emitent kładzie szczególny nacisk na rozwój tego obszaru biznesowego, zarówno pod kątem zapewnienia bezpieczeństwa systemom informatycznym klientów, jak i dokonywania działań audytorskich dotyczących już istniejących sieci informatycznych.

Nieodłącznym elementem realizacji przez Spółkę projektów z zakresu integracji systemowej jest dostarczanie nabywcom sprzętu IT. Jego sprzedaż w zdecydowanej większości przypadków jest połączona z usługą integracyjną, w ramach tworzenia rozwiązań informatycznych, a także z usługą konfiguracyjną i serwisową.

Qumak-Sekom S.A. działa również w obszarze rozwiązań multimedialnych, w tym w szczególności w zakresie wideokonferencji. Usługi w tej dziedzinie obejmują zarówno instalacje i konfiguracje sprzętu wideokonferencyjnego, w tym mostków do połączeń wielopunktowych, jak również wyposażanie sal wideokonferencyjnych, realizację transmisji obrazu i dźwięku poprzez Internet lub sieć korporacyjną. Ponadto Emitent świadczy usługi wynajmu sprzętu i obsługi sesji wideokonferencyjnych.

Integracja Aplikacji Biznesowych stanowi drugą z trzech strategicznych linii biznesowych Qumak-Sekom S.A., realizowaną przez Pion Aplikacji Biznesowych. Polega ona na łączeniu różnych systemów informatycznych wspomagających zarządzanie i działalność biznesową klienta, tak aby zapewnić skuteczną wymianę informacji pomiędzy nimi. Działalność integracyjna obejmuje również projektowanie i dostarczanie własnych aplikacji biznesowych, realizujących określone potrzeby poszczególnych klientów. Programy te podlegają opiece serwisowej oraz są rozwijane zgodnie z wymaganiami klienta. Spółka zapewnia również wsparcie techniczne i serwisowe w zakresie bieżącej eksploatacji oferowanych systemów.

Oferta Qumak-Sekom S.A. w obszarze integracji aplikacji biznesowych koncentruje się na trzech obszarach:

- Systemy CC (Contact Center) – aplikacje, służące do efektywnej realizacji wymiany informacji pomiędzy firmą a jej klientami, z wykorzystaniem wszystkich dostępnych kanałów komunikacji.
- Systemy ERP (Enterprise Resource Planning) - zintegrowane rozwiązania informatyczne wspomagające planowanie i kontrolę wszystkich istotnych zasobów firmy oraz zarządzanie

głównymi procesami biznesowymi (logistyka, produkcja, sprzedaż, finanse i księgowość itd.), operujące na jednej, wspólnej dla całej firmy bazie danych.

- Systemy CRM (Customer Relationship Management) – aplikacje, pozwalające na optymalizację zarządzania relacjami z klientami firmy, wspomagające procesy obsługi klienta oraz dostarczające pełnej informacji o klientach.

Technologie Inteligentnego Budynku są kolejną linią biznesową Qumak-Sekom S.A. Pion Technologii Inteligentnego Budynku, oprócz szeroko pojętej automatyki budynków, czyli systemów odpowiadających za bezpieczeństwo budynku, komfort użytkownika i eksploatację systemów telekomunikacyjnych oraz sieci komputerowych, oferuje szereg unikatowych, autorskich rozwiązań z dziedziny elektronicznego monitoringu: system monitorowania kas fiskalnych, system monitoringu ruchu pojazdów, czy system obsługi recepcji.

Emitent posiada unikatowe na rynku krajowym kompetencje techniczne w zakresie projektowania i budowy centrów przetwarzania danych – specjalistycznych obiektów mających za zadanie ochronę systemów IT i danych przetwarzanych w przedsiębiorstwach.

4. Produkty oferowane przez Qumak-Sekom S.A.

Integracja Systemowa

Systemy ochrony sieci i komunikacji – projektowanie, budowanie oraz utrzymywanie kompletnych rozwiązań zapewniających ochronę sieci korporacyjnych, kluczowych zasobów informatycznych oraz bezpieczeństwo komunikacji, zarówno dla połączeń stałych, jak i dla użytkowników mobilnych. Do budowy omawianych systemów stosowane są takie komponenty, jak: firewalle, sensory i sondy IDS/IPS, bezpieczne kanały VPN oraz rozwiązania silnego uwierzytelniania użytkowników lub urządzeń.

Systemy kontroli treści – projektowanie oraz implementacja rozwiązań zapewniających kontrolę treści komunikacji, w obrębie systemu informatycznego klienta oraz na styku ze światem zewnętrznym, pod kątem obecności wirusów i niepożądanych lub niedozwolonych treści. Elementami funkcjonalnymi współtworzącymi systemy kontroli treści mogą być: system antywirusowy, system przeciwdziałający rozprzestrzenianiu się wiadomości typu SPAM, system filtracji adresów URL.

Systemy tworzenia kopii zapasowych i archiwizacji danych (back-up i storage) – projektowanie oraz budowa systemów obsługujących proces wykonywania, zarządzania i odtwarzania kopii zapasowych oraz archiwalnych dla kluczowych elementów systemu informatycznego. Komponentami stosowanymi do budowy takich systemów są macierze dyskowe oraz napędy taśmowe (biblioteki), dedykowane wysokowydajne sieci, oprogramowanie do zarządzania kopiami zapasowymi lub archiwalnymi.

Sieci LAN/WAN oraz narzędzia do zarządzania i monitoringu sieci – projektowanie, budowanie oraz utrzymywanie sieci lokalnych i rozległych, a także zapewnianie środowiska dla zarządzania elementami sieci i narzędzi wspomagających proces rozwiązywania problemów.

Systemy multimedialne i wideokonferencyjne – projektowanie i implementacja rozwiązań z zakresu komunikacji biznesowej wykorzystującej jako nośnik informacji (głosu i przekazu wizyjnego) Internet i sieci korporacyjne. W ramach oferowanych przez Emitenta rozwiązań można wyróżnić: platformy zdalnej współpracy – wirtualne biuro, systemy Voice and Video over IP, systemy video-call-center, video streaming w Internecie, sieciach korporacyjnych oraz mobilnych, systemy transmisji treści multimedialnych w sieciach teleinformatycznych.

Systemy zarządzania tożsamością (Identity Management) – projektowanie oraz wdrażanie rozwiązań zapewniających centralne zarządzanie kontami użytkowników w rozproszonych zdywersyfikowanych systemach informatycznych.

Systemy zarządzania i monitoringu infrastruktury IT – projektowanie i implementacja rozwiązań zapewniających centralne zarządzanie i monitoring elementów infrastruktury IT takich jak: stacje robocze, serwery, czy urządzenia sieciowe.

Q-Security – metodyka audytów bezpieczeństwa opracowana przez zatrudnionych u Emitenta ekspertów CISA (Certified Information System Auditor). Wykonywane wg tej metodyki audyty pozwalają na stałe podnoszenie poziomu bezpieczeństwa systemów informatycznych klientów, zgodnie z wymaganiami ustawodawcy, właścicieli lub regulacjami wewnętrznymi. Metodyka jest opracowana i wykorzystywana podczas audytów przeprowadzanych u klientów.

Q-Firewall – autorski system zabezpieczeń oferujący dwie podstawowe funkcjonalności: ścianę ogniową (Firewall) oraz Wirtualne Sieci Prywatne (VPN - Virtual Private Network). System ten może być stosowany do ochrony sieci korporacyjnych i dedykowanych segmentów sieci lokalnych oraz dla

zapewnienia bezpiecznej komunikacji przez VPN z oddziałami firmy lub pracownikami mobilnymi. Produkt jest ukończony, modernizowany każdorazowo w zależności od potrzeb klienta.

Q-Monitoring – własny system monitoringu elementów systemu informatycznego, oparty na sieci rozproszonych agentów oraz centralnym serwerze zarządzania wraz z graficzną wizualizacją stanu monitorowanych elementów. Produkt jest ukończony, modernizowany każdorazowo w zależności od potrzeb klienta.

Aplikacje Biznesowe

Contact Center - Qumak-Sekom S.A. specjalizuje się we wdrażaniu zaawansowanych i kompleksowych rozwiązań dla Contact Center. Spółka bazuje na produktach światowych liderów w tym obszarze, które wykorzystuje do budowy profesjonalnych, kompleksowych rozwiązań wspomagających działanie Contact Center o średniej i dużej wielkości, dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów. Warszawski integrator jest strategicznym partnerem firmy Genesys Telecommunications Laboratories - globalnego lidera tej branży. Spółka tworzy również dedykowane oprogramowanie (Aplikacje Agenta, aplikacje IVR), integrowane z innymi rozwiązaniami składowymi Contact Center w celu uelastycznienia swojej oferty. Wdraża także produkty i świadczy usługi z zakresu implementacji systemów zarządzania jakością kontaktów z klientami. Produkty oferowane w tym zakresie:

- Systemy CRM komunikacyjne - produkty firmy Genesys Telecommunications Laboratories
- Systemy IVR - produkty firm Genesys Telecommunications Laboratories, IBM (WebSphere Voice Response) oraz Envoy
- Systemy rejestracji rozmów - Nice oraz ReDat

Systemy ERP - Emitent posiada w swojej ofercie system Epicor Enterprise, który - dzięki dedykowanym rozszerzeniom wykonanym przez zespół ekspertów Qumak-Sekom - stanowi unikalne na polskim rynku rozwiązanie przeznaczone dla firm, posiadających sieci salonów sprzedaży oraz dla firm dystrybucyjnych. Jest to wyjątkowa na rynku oferta branżowa, dedykowana dla firm dystrybucyjnych, pracujących w środowisku rozproszonym w trybie on-line i off-line (centrale i sieci handlowe firm, budujących mocne marki). Dodatkowo, system Epicor znajduje zastosowanie w przedsiębiorstwach o profilu serwisowym.

Systemy CRM operacyjne - Emitent bazuje w tym obszarze na systemach: Epicor Clientele, Microsoft CRM oraz Epicor ITSM - dedykowanym, certyfikowanym pod kątem zgodności ze standardem ITIL, rozwiązaniem wspomagającym pracę działów IT w średnich i dużych firmach. Dodatkowym atutem Spółki - aktywnie obecnej na polskim rynku CRM od 1998 roku - w zakresie CRM są unikatowe doświadczenia jej specjalistów.

Technologie Inteligentnego Budynku

Systemy, odpowiadające za bezpieczeństwo budynku: wykrywanie i sygnalizacja pożaru, oddymianie, gaszenie gazem, wykrywanie tlenku węgla, dźwiękowe systemy ostrzegawcze, telewizja dozorowa, kontrola dostępu, sygnalizacja włamania i napadu, sterowanie windami na wypadek pożaru, systemy przywoławcze.

Systemy odpowiadające za komfort i prawidłową eksploatację budynku: automatyczna wentylacja i klimatyzacja, monitorowanie i analiza dostarczanych mediów, sterowanie oświetleniem, telewizja kablowa, nagłośnienie, systemy zarządzania parkingiem, rejestracja czasu pracy, systemy teleinformatyczne, systemy telekomunikacyjne, sieci komputerowe.

Systemy BMS (Building Management Systems) — zintegrowany system zarządzania budynkiem jest rozwiązaniem, którego funkcja polega na zbieraniu informacji i wymianie danych pomiędzy wszystkimi typami systemów zainstalowanych w budynku oraz badaniu zależności pomiędzy nimi. Koncepcja zarządzania budynkiem zakłada współdziałanie dwóch grup systemów - odpowiedzialnych za bezpieczeństwo oraz za komfort i właściwą eksploatację.

Qumak-Sekom oferuje w powyższym zakresie rozwiązania najbardziej uznanych producentów takich jak: Delta Controls, Honeywell, TAC, Schrack Seconet, ESSER, Polon Alfa, Ultrak, Bosch, D+H, G+M, Panasonic, Ericsson, Legrand, Krone, Reichle&DeMassari czy Molex Premise Networks.

Własne produkty Emitenta z zakresu Technologii Inteligentnego Budynku:

Elektroniczny Monitoring Ruchu Pojazdów - kompleksowe rozwiązanie, służące do zarządzania transportem i odprawami pojazdów na danym obszarze. System rejestruje pojazdy wjeżdżające i wyjeżdżające, a także wwożone i wywożone towary, zarządza ruchem transportowym oraz zezwala na wjazd i wyjazd. Wszystkie dane dotyczące pojazdów oraz kierowców przebywających i odprawionych na danym terenie są zapisywane i archiwizowane w centralnej bazie danych. Rozwiązanie to składa się z szeregu zintegrowanych podsystemów: sterowania kamerami, sterowania sygnalizatorem, automatycznego odczytu tablic rejestracyjnych, obsługi wag, wykonywania i

archiwizacji fotografii pojazdów, wprowadzania danych kierowców i pojazdów oraz raportowania i analizy danych. Produkt jest ukończony, zainstalowany w kilkunastu lokalizacjach na Drogowych Przejściach Granicznych.

System Obsługi Recepcji - system, którego zadaniem jest identyfikacja osób wchodzących do budynku biurowego/obiektu przemysłowego z ich danymi personalnymi, wyświetlonymi na ekranie komputera. Celem systemu jest zapewnienie bezpieczeństwa osób i mienia w nowoczesnym budownictwie biurowym. Produkt jest w fazie tworzenia oprogramowania, w oparciu o analizy firm dysponujących dużymi obiektami biurowymi.

System Monitorowania Kas Fiskalnych - służy do kontroli transakcji kasowych. Zasada jego funkcjonowania oparta jest na porównaniu cyfrowego zapisu wizyjnego rejestrującego obraz z poziomu kasy z informacjami tekstowymi o zakupach, zwrotach lub anulowanych transakcjach. Rozwiązanie to ma na celu eliminację tzw. kradzieży wewnątrzsklepowych. System ten może również eliminować i sygnalizować błędy w pracy kasjerów i urzędników kasowych. Produkt jest ukończony, zainstalowany w kilku dużych obiektach handlowych.

5. Rynki zbytu i zaopatrzenia oraz uzależnienie od odbiorców i dostawców

Spółka realizuje swoje przychody wyłącznie na rynku krajowym. Głównymi odbiorcami są instytucje rynku publicznego, a także przedsiębiorstwa handlowe i usługowe. Znaczącymi kontrahentami są także przedsiębiorstwa z sektora telekomunikacyjnego i finansowego. Ze względu na dużą liczbę odbiorców nie występuje uzależnienie od konkretnego odbiorcy. W okresie I półrocza 2006 roku jedynym odbiorcą, który przekroczył 10% ogółu obrotów za ten okres była Unizeto Technologies S.A. (11 %). Największych 20 odbiorców zrealizowało ogółem 56% obrotów ze sprzedaży.

Zakupy towarów materiałów i usług Spółka realizuje na rynku krajowym. Zakupy za granicą funkcjonują sporadycznie. Ze względu na szerokie spektrum oferowanych przez spółkę produktów, towarów i usług, także w zakresie zaopatrzenia nie występuje uzależnienie od konkretnych dostawców. Jedynym dostawcą który przekroczył próg 10% wartości dostaw w okresie I półrocza 2006 była ABC Data sp. z o.o. (10,6%). Największych 20 dostawców zrealizowało w ciągu pierwszych 6 miesięcy 2006 roku 58% dostaw do spółki

6. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń

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 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, poczynawszy od Programu Motywacyjnego dla Kadry Menedżerskiej, poprzez motywacje o charakterze finansowym jak i możliwość podnoszenia kwalifikacji przez udział w specjalistycznych szkoleniach dotyczących najnowszych technologii informatycznych. Dzięki takiemu podejściu, Spółka na razie nie odnotowała zwiększonego odpływu niezbędnych specjalistów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców .

Spółka związana jest umowami partnerskimi z wieloma firmami informatycznymi. Firmy 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. Zaprzeszczenie współpracy partnerskiej z wybranymi firmami mogłoby oznaczać utratę niektórych, z pozyskiwanych przez Spółkę, kontraktów.

Ryzyko związane z sezonowością przychodów

Qumak-Sekom S.A. notuje dużą sezonowość sprzedaży, objawiającą się tym, że większość przychodów ze sprzedaży generowana jest w czwartym kwartale roku. Dlatego też słabe wyniki finansowe czwartego kwartału mogą oznaczać słabe wyniki całego roku.

Ryzyko związane z procesem pozyskiwania nowych kontraktów

Działalność Spółki charakteryzuje się tym, że znacząca część zamówień, stanowiących źródła przychodu Spółki, jest rozstrzygana w formie przetargów, z czego duża część w formie przetargów publicznych. Nie ma pewności, że Spółka w przyszłości będzie w stanie pozyskiwać nowe zamówienia, których realizacja zapewni osiągnięcie satysfakcjonującego poziomu przychodów. Wystąpienie takich okoliczności może negatywnie wpłynąć na działalność i sytuację finansową Spółki, osiągane przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z realizowanymi kontraktami

Właściwe działanie systemu informatycznego jest jednym z podstawowych warunków prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Qumak-Sekom S.A., tworząc i dostarczając klientom takie rozwiązania informatyczne, ponosi ryzyko popełnienia błędu, który może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa klienta, co może skutkować poniesieniem przez klienta znacznych szkód. Wystąpienie takich okoliczności rodzi ryzyko podniesienia przeciwko Spółce roszczeń odszkodowawczych na zasadach ogólnych lub o zapłatę kar umownych zastrzeżonych w umowach zawieranych z klientami, co z kolei może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki oraz osiągane przez nią wyniki finansowe. Spółka w ww. zakresie zawiera zazwyczaj umowy o współpracy lub świadczenie usług (tzw. umowy nienazwane), do których w sprawach nieuregulowanych stosuje się przepisy kodeksu cywilnego, w tym w szczególności umowy zlecenia, rzadziej umowy o dzieło. Ryzyko wynikające z realizacji ww. umów jest minimalizowane przez właściwe uregulowanie odpowiedzialności odszkodowawczej Spółki. Jedną z podstawowych zasad jest odpowiedzialność na zasadach ogólnych, wynikająca z kodeksu cywilnego. Na jej podstawie Spółka unika odpowiedzialności za utracone korzyści a odpowiada za rzeczywiste szkody i możliwe do udowodnienia straty. Przy karach umownych Qumak-Sekom S.A. minimalizuje ryzyko poprzez wprowadzanie do umów limitu wysokości kar umownych do poziomu 10% ustalonego progu wynagrodzenia, a także wprowadza formułę odpowiedzialności za zwłokę (przyczyny zawinione przez Spółkę) a nie za opóźnienie (przyczyny także niezależne od Spółki). Qumak-Sekom S.A. stosuje w umowach także tzw. „klauzule siły wyższej”, która pozwala uniknąć odpowiedzialności z powodu działań i przyczyn niezależnych od Spółki.

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w branży i rozwojem nowych produktów

Sektor informatyczny charakteryzuje się szybkim rozwojem rozwiązań i technologii, w związku z czym cykl życia produktu jest na tym rynku stosunkowo krótki. Dlatego też sukces Spółki jest uzależniony w głównej mierze od umiejętności zastosowania w oferowanych przez nią produktach i usługach, najnowszych rozwiązań technologicznych. Aby utrzymać konkurencyjną pozycję na rynku, wymagane jest prowadzenie prac rozwojowych i inwestowanie w nowe produkty. Istnieje ryzyko pojawienia się na rynku nowych rozwiązań, które spowodują, że produkty i usługi oferowane przez Emitenta staną się nieatrakcyjne i nie zapewnią Emitentowi wpływów spodziewanych na etapie ich tworzenia i rozwoju. Nie ma także pewności, czy nowe rozwiązania, nad których stworzeniem lub rozwojem obecnie lub w przyszłości będzie pracował Emitent, osiągną oczekiwane parametry technologiczne oraz zostaną pozytywnie przyjęte przez potencjalnych odbiorców, co skutkowałoby utratą poniesionych przez Emitenta kosztów. Wystąpienie którejkolwiek z tych okoliczności może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, osiągane przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z nasileniem konkurencji na rynku krajowym

Istotny wpływ na działalność Spółki ma nasilająca się konkurencja zarówno ze strony polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw informatycznych, szczególnie w przypadku ubiegania się o realizację dużych i prestiżowych kontraktów. Konsolidacja dużych firm informatycznych na polskim rynku oraz korzystanie przez coraz większą liczbę instytucji z własnych specjalistów może wpływać na konkurencyjność Spółki względem innych podmiotów, co w konsekwencji może rzutować na jej działalność i wyniki finansowe. Systematycznie rośnie też rola konkurencji ze strony największych firm zagranicznych, dysponujących szybszym dostępem do najnowszych rozwiązań technologicznych oraz do tańszych źródeł kapitału, co pozwala na finansowanie największych kontraktów. Nie ma pewności, że rosnąca konkurencja nie wpłynie w niedalekiej przyszłości w negatywny sposób na działalność lub sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walut

Operacje gospodarcze rozliczane w walucie obcej, powodują ryzyko uzyskania innych niż planowane przychodów i kosztów w wyniku zmian kursów walut, co może wpłynąć negatywnie na wyniki Spółki.

Qumak-Sekom S.A. stara się zapobiegać tym sytuacjom stosując odpowiednie narzędzia dostępne na rynku finansowym, aby neutralizować wpływ zmian kursów walutowych na swoje wyniki finansowe. Nie ma jednak pewności, że działania takie okażą się w pełni skuteczne, a co za tym idzie wahania kursów walut obcych względem złotego mogą mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki i osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko zmiany przepisów prawnych

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa pociągają za sobą ryzyko związane z otoczeniem prawnym w jakim Spółka prowadzi działalność. Szczególnie częstym zmianom ulegają przepisy oraz interpretacje przepisów podatkowych. Zarówno praktyka organów skarbowych jak i orzecznictwo sądowe w tej dziedzinie nie są jednolite. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej niż Qumak-Sekom S.A. interpretacji przepisów podatkowych, Spółka może liczyć się z negatywnymi konsekwencjami, wpływającymi na działalność, sytuację finansową i osiągnięte wyniki finansowe.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Rozwój usług oferowanych przez Spółkę jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski. Na wyniki finansowe największy wpływ może mieć tempo wzrostu PKB, wielkość zamówień publicznych na rozwiązania informatyczne, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, poziom inflacji, koszty pracy, obciążenia podatkowe, poziom kursów walut obcych względem złotego. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach, spadek poziomu zamówień publicznych czy wzrost inflacji mogą mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, jak również na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

7. Znaczące umowy zawarte przez Qumak-Sekom S.A. w okresie I półrocza 2006 roku

Ogólna umowa referencyjna zawarta w dniu 31 stycznia 2006 r. z Orbis Kontrakty Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest polecenie przez Orbis Kontrakty Sp. z o.o. (Usługodawca) Emitenta jako specjalisty w branży systemów zabezpieczających, wszystkich lub części zaoferowanych przez Emitenta produktów i/lub usług podmiotom z grupy ACCOR (w tym hotelom i punktom gastronomicznym na całym świecie z grupy ACCOR, franchiseobiorców, spółki zarządzane przez spółki Grupy ACCOR lub inne spółki hotelarskie). Na podstawie niniejszej umowy Emitent nabywa status dostawcy preferowanego, co oznacza, że Usługodawca przeprowadził ocenę w kategoriach handlowych i technicznych, w wyniku której stwierdzono, że dostawca spełnia wymogi podmiotów z grupy ACCOR i że jego produkty i/lub usługi mogą się znaleźć w wykazie przedstawianym podmiotom z grupy ACCOR. Status ten nie oznacza tego, że Emitent stał się wyłącznym dostawcą. Dostawa produktów i/lub usług następuje na podstawie poszczególnych zamówień. Umowa została zawarta na czas określony od 1 lutego 2006 r. do 31 grudnia 2006 r. Emitent szacuje, że przychody z tytułu zawarcia umowy w czasie jej trwania mogą osiągnąć 4.500.000 zł netto.

Umowa nr 06/00/7800RYB zawarta w dniu 6 marca 2006 r. z Focus Park Rybnik Bis Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest wykonanie kompletnych instalacji następujących systemów: systemu sygnalizacji włamania i napadu, systemu kontroli dostępu, systemu telewizji dozorowej CCTV, systemu sygnalizacji alarmu pożaru (SAB), dźwiękowego systemu ostrzegawczego (DSO) oraz systemu automatyki i BMS w Inwestycji Focus Park Rybnik. Wynagrodzenie za wykonanie przedmiotu umowy to równowartość w zł kwoty 640.000 EUR netto

- *Umowa zawarta w dniu 3 kwietnia 2006 r. z Budimex Dromex S.A.*

Budimex Dromex S.A. („Zamawiający”) zleca do wykonania, w ramach zadania inwestycyjnego, którego przedmiotem jest zaprojektowanie i budowa zakładu produkcyjnego firmy TARCZYŃSKI S.A. zlokalizowanego w Ujeździe Małym Gmina Trzebnica, prace polegające na opracowaniu projektów wykonawczych oraz realizacji instalacji teletechnicznych oraz systemu zasilania elektroenergetycznego. Wynagrodzenie ryczałtowe ustalono na kwotę 6.545.000,00 zł netto.

Umowa zawarta w dniu 11 kwietnia 2006 r. z Warbud S.A.

Warbud S.A. (Zamawiający) zleca Emitentowi roboty, których zakres obejmuje wykonanie instalacji teletechniki, automatyki i BMS w przedsięwzięciu inwestycyjnym „Naczelny Sąd Administracyjny ul. Boduena 3/5 w Warszawie, Budynek Biurowy”.

Umowa przewiduje zapłacenie przez Zamawiającego Emitentowi za wykonanie, ukończenie robót i usunięcie usterek wynagrodzenia w wysokości 3.482.500 zł netto. Termin rozpoczęcia prac ustalono na 4 maja 2006 a termin zakończenia na 30 września 2007 roku.

Umowa zawarta w dniu 6 czerwca 2006 roku z Mitex S.A.

Przedmiotem umowy jest kompletne wykonanie: instalacji elektrycznych, instalacji słaboprądowych, demontażu istniejących instalacji, opracowaniu dokumentacji technicznej wykonawczej i powykonawczej na podstawie otrzymanej dokumentacji projektowej w związku z realizacją inwestycji „Modernizacja Hotelu Grand” w Warszawie. Za wykonanie tych prac Emitent otrzyma wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 5.527.868,31 zł netto. Termin zakończenia prac ustalono na 25 maja 2007 roku.

Zamówienie nr S2/06/2731-1 z dnia 8 czerwca 2006 r. z SOFTBANK Serwis Sp. z o.o.

Na podstawie Zamówienia z dnia Emitent dostarczy zamawiającemu sprzęt komputerowy na który składają się: drukarki laserowe marki Lexmark, komputery i stacje graficzne marki Fujitsu Siemens wraz z usługą konfiguracji sprzętu komputerowego. Wartość zlecenia wynosi 3.290.265 zł netto. Pismem z dnia 21.09.2006 roku Softbank Serwis sp. z o.o. anulował powyższe zlecenie.

Umowa zawarta w dniu 26 czerwca 2006 roku z Urzędem Dozoru Technicznego

Emitent, na podstawie niniejszej umowy dostarczy sprzęt informatyczny dla Urzędu Dozoru Technicznego (Zamawiający) w konfiguracji zgodnej ze specyfikacją techniczną będącą załącznikiem do niniejszej umowy, instrukcje obsługi właściwe dla dostarczonego sprzętu oraz zapewni serwis gwarancyjny przez okres gwarancji który wynosi 36 miesięcy za wyjątkiem akumulatorów do notebooków i drukarek przenośnych, gdzie wynosi on 12 miesięcy. Wynagrodzenie za wykonanie przedmiotu umowy ustalono na kwotę 2.414.191 zł netto.

8. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami.

Qumak – Sekom S.A. nie posiada spółek zależnych, nie posiada też udziałów mniejszościowych w żadnych podmiotach gospodarczych.

9. Informacja o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych emitenta (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne, nieruchomości).

Spółka w prezentowanym okresie nie inwestowała w nieruchomości, papiery wartościowe lub w inne instrumenty finansowe.

10. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot przekracza równowartość 500.000 euro.

Spółka nie posiada podmiotów powiązanych i nie miały miejsca tego typu transakcje.

11. Informacja o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczki oraz o udzielonych gwarancjach i poręczeniach.

W I półroczu 2006 roku Spółka nie zawarła żadnych umów o kredyt lub pożyczkę. Funkcjonowały jednak zawarte w okresach wcześniejszych następujące umowy:

Umowa o limit wierzytelności nr CRD/L/15103/04 zawarta w dniu 17 marca 2004 r. z Raiffeisen Bank Polska Spółka Akcyjna w Warszawie („Bank”)

Bank udzielił Emitentowi limitu wierzytelności do maksymalnej kwoty 1.500.000 zł do wykorzystania w formie udzielania przez Bank gwarancji bankowych. Część limitu w kwocie 1.000.000 zł została udzielona od dnia udostępnienia środków do dnia 31 grudnia 2007 r., a pozostała część limitu w kwocie 500.000 zł została udzielona do dnia 31 grudnia 2012 r., będącego dniem ostatecznej spłaty.

Umowa kredytowa nr CRD/20984/05 zawarta w dniu 13 grudnia 2005 r. z Raiffeisen Bank Polska Spółka Akcyjna w Warszawie („Bank”).

Bank udzielił Emitentowi kredytu rewolwingowego w kwocie 7.000.000 zł. na okres od dnia udostępnienia środków z kredytu do dnia 29 grudnia 2006 roku.

Na dzień bilansowy kredyt był wykorzystywany w kwocie 2,1mln zł.

Na dzień sporządzenia sprawozdania kredyt ten jest nie wykorzystywany.

12. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach

W I półroczu 2006 roku Spółka nie udzieliła pożyczek, poręczeń lub gwarancji.

13. Opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji

W prezentowanym okresie Spółka nie miała wpływów z emisji. Nowa emisja akcji miała miejsce w III kwartale 2006 roku. W jej wyniku Spółka pozyskała 20.525.000 zł. Pozyskane środki są przeznaczone na zwiększenie kapitału obrotowego w celu płynnej obsługi realizowanych kontraktów.

14. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W prezentowanym okresie Spółka finansowała swoją działalność z kapitału własnego, kredytu bankowego oraz zobowiązań wobec dostawców. Stan posiadanych środków stanowił dostrzegalną przez Zarząd barierę wzrostu polegającą na niemożności realizowania niektórych kontraktów wyłącznie z powodów finansowych, a także na ograniczonym dostępie do towarów w końcu IV kwartału każdego roku. Okresowe braki kapitału powodowały trudności w terminowym wywiązywaniu się z zaciągniętych zobowiązań.

Tabela: Wskaźniki struktury finansowania Qumak-Sekom S.A.

	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2005
wskaźnik zadłużenia ogólnego	0,55	0,54	0,45
wskaźnik zadłużenia oprocentowanego do aktywów	0,04	0	0
wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	4,64	4,59	3,16
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,09	0	0

Źródło: Qumak-Sekom S.A.

Analiza zadłużenia została dokonana w oparciu o niżej zaprezentowane wskaźniki:

wskaźnik zadłużenia ogólnego – zobowiązania i rezerwy na zobowiązania ogółem / aktywa ogółem,

wskaźnik zadłużenia oprocentowanego do aktywów – zadłużenie oprocentowane / aktywa ogółem,

wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym – kapitał własny / aktywa trwałe,

wskaźnik zadłużenia kapitału własnego – zadłużenie oprocentowane / kapitał własny,

W analizowanych okresach wskaźniki zadłużenia kształtują się na bardzo niskim poziomie, co wynika z niskiego stanu zobowiązań. Bezpieczeństwo prowadzonej działalności potwierdza również fakt wielokrotnego pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym.

Spółka nie widzi zagrożenia dla możliwości wywiązania się z zaciągniętych zobowiązań.

Tabela: Wskaźniki płynności Qumak-Sekom S.A.

	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2005
Wskaźnik płynności 1	1,74	1,76	2,40
Wskaźnik płynności 2	0,13	0,16	0,47

Źródło: Qumak-Sekom S.A.

Zasady wyliczania wskaźników:

Wskaźnik płynności 1 = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności 2 = inwestycje krótkoterminowe/zobowiązania krótkoterminowe

O ile wskaźnik płynności 1 (płynność bieżąca) mieści się w granicach normy i Spółka posiada zabezpieczenie zobowiązań w aktywach obrotowych, o tyle wskaźnik płynności 2 wskazuje że Spółka w prezentowanym okresie mogła mieć trudności w regulowaniu zobowiązań na bieżąco. Podniesienie w wyniku emisji akcji posiadanego przez Spółkę kapitału obrotowego zlikwiduje ten problem.

Udana emisja publiczna i pozyskanie 20,5mln zł dodatkowego kapitału usuwa tę niekorzystną sytuację i pozwala skupić się na dalszym rozwoju nie ograniczanym już przez brak kapitałów.

15. Ocena możliwości zamierzeń inwestycyjnych w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności

Spółka nie przewiduje w najbliższym czasie większych inwestycji niż bieżące odtwarzanie zużywanych środków trwałych.

16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za dany okres

W okresie I półrocza 2006 roku nie wystąpiły w Spółce nietypowe i nadzwyczajne zdarzenia.

17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej

Rynek IT w Polsce determinują czynniki zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Głównymi czynnikami wewnętrznymi są: konkurencja, przejawiająca się wielością podmiotów na nim działających, oraz brak koncesjonowania. W odniesieniu do warunków zewnętrznych podstawowy wpływ na rynek IT ma stan gospodarki kraju oraz trendy w administracji publicznej i innych podmiotach użyteczności publicznej. Ponadto nie bez znaczenia jest przekonanie przedsiębiorców o konieczności informatyzacji przedsiębiorstw, bez której nie jest możliwe skuteczne konkutowanie w globalnej gospodarce oraz o możliwościach wykorzystania środków pomocowych funduszy europejskich na poprawę poziomu informatyki. Pomimo okresowych zmian dynamiki, rynek ten jest rynkiem trwale wzrostowym. Zgodnie z analizami rynkowymi wartość rynku IT w Polsce będzie, niezależnie od waluty i związanego z nimi ryzyka kursowego, stale wzrastać.

Również nie bez znaczenia jest fakt, że Polska pozostaje w dalszym ciągu jednym z najsłabiej rozwiniętych państw Unii Europejskiej w dziedzinie informatyzacji. W związku z tym Polska będzie musiała podjąć działania dostosowawcze, mające na celu informatyzację kraju. Również sama Unia, wskazując na dziedziny, w których chce podjąć konkurencyjne wyzwania w stosunku do gospodarki USA, Japonii i Chin, wskazuje na innowacyjność, rozwój nauki i informatyzacji.

W zakresie tendencji wewnątrz samego rynku IT, należy podkreślić, że polski rynek rozwija się głównie pod wpływem sytuacji globalnej. Przeniesienie produkcji lub centrów informatycznych do krajów o relatywnie niskich kosztach wytworzenia, czy wynajmu wysoko wykwalifikowanej kadry inżynierskiej powoduje obniżenie się kosztów technologii i urządzeń wysokospecjalistycznych.

Biorąc pod uwagę obszary, w jakich prowadzi działalność Qumak-Sekom S.A., wskazane tendencje powinny mieć pozytywny wpływ na wyniki Spółki.

Realizowana przez Spółkę strategia została opracowana w 2004 roku. Zgodnie z jej założeniami, w celu zapewnienia bezpieczeństwa biznesowego, Spółka działa w modelu opartym na zdywersyfikowanej strukturze przychodów, realizowanych w trzech kluczowych obszarach działania: integracji systemowej, integracji aplikacji biznesowych oraz technologiach inteligentnego budynku. Natomiast w celu zapewnienia szybkiego wzrostu rentowności działania i perspektywy wzrostów, w każdej z ww. linii biznesowych Emitent stale umacnia swoją pozycję, koncentrując się na tych obszarach rynku, które charakteryzują się wysokim poziomem marży oraz znaczącym potencjałem rozwoju. Spółka uznała, że należą do nich:

- w zakresie integracji systemów IT – sieci i bezpieczeństwo IT;
- w zakresie integracji aplikacji biznesowych - zaawansowane rozwiązania z obszaru Contact Center, w szczególności z uwzględnieniem technologii VoiP, oraz rozwiązania CRM i ERP dedykowane dla wertykalnych grup klientów;
- w zakresie technologii inteligentnego budynku – infrastruktura serwerowni oraz nowoczesne systemy monitoringu i bezpieczeństwa.

Ponadto Spółka zamierza utrzymać znaczący udział w rynkach, charakteryzujących się wysoką dynamiką:

- rynek bezpieczeństwa IT;
- rynek rozwiązań dla Contact Center;
- rynek systemów zarządzania budynkiem.

18. Realizacja prognozy wyników na 2006 rok

Zarząd Qumak-Sekom S.A. podtrzymuje prognozę wyników zaprezentowaną w Prospekcie Emisyjnym.

Prognozę wybranych elementów Rachunku Zysków i Strat oraz stopień ich realizacji (w tys. zł) przedstawia tabela poniżej:

	dane historyczne	prognoza	wykonanie	stopień realizacji prognoz
	01.01.2005-31.12.2005	01.01.2006-31.12.2006	01.01.2006-30.06.2006	
Przychody ze sprzedaży	114 112	178 910	67 464	37,7%
Zysk (brutto) ze sprzedaży	23 119	29 760	12 087	40,6%
EBITDA	5 657	7 720	2 593	33,6%
Zysk z działalności operacyjnej	4 196	6 260	1 762	28,1%
Zysk brutto	3 931	5 960	1 663	27,9%
Zysk netto	3 176	4 709	1 326	28,1%

19. Informacje o umowach o świadczenie usług członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych ze Spółką, określających świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy

Członkowie Zarządu są zatrudnieni w Spółce na podstawie umów o pracę. Za wyjątkiem sytuacji, w których umowa o pracę członka Zarządu ulega rozwiązaniu na skutek odwołania go z pełnionej funkcji w trakcie kadencji bez podania przyczyn (lub z przyczyn od niego niezależnych), w którym to przypadku członkowi Zarządu przysługuje odszkodowanie w wysokości 6-krotnego wynagrodzenia miesięcznego, w przypadku rozwiązania umów o pracę członkom Zarządu przysługują odszkodowania i świadczenia wynikające z Kodeksu Pracy. Ponadto na mocy postanowień umów o pracę członkowie Zarządu w czasie obowiązywania umów o pracę zobowiązani są do nie prowadzenia działalności konkurencyjnej wobec Spółki bez uzyskania pisemnej zgody Rady Nadzorczej Emitenta. Ponadto, członkowie Zarządu zobowiązani są do nie prowadzenia działalności konkurencyjnej wobec Spółki w okresie 6 miesięcy od daty wygaśnięcia lub rozwiązania zawartych przez nich umów o pracę. Przez okres 6 miesięcy od daty wygaśnięcia lub rozwiązania umowy o pracę członkowie Zarządu nie mogą także podejmować jakichkolwiek działań zmierzających do zatrudnienia na własny bądź cudzy rachunek osób spośród władz i pracowników Spółki. W czasie trwania klauzuli konkurencyjności Spółka jest zobowiązana do wypłacenia na rzecz byłego członka Zarządu odszkodowania w wysokości sześciokrotności miesięcznego wynagrodzenia. Rada Nadzorcza może zwolnić członka Zarządu z klauzuli o działalności konkurencyjnej.

Członkowie Zarządu są zatrudnieni na czas nieokreślony.

20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie emitenta

Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących zawarta jest w załączniku sprawozdania finansowego Qumak-Sekom S.A. pt.: Dodatkowe Noty objaśniające – dodatkowa nota objaśniająca nr 10.

Ponadto Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 24.kwietnia 2006 roku wprowadziło Program Motywacyjny dla kadry menedżerskiej oparty na wariantach subskrypcyjnych zamiennych na akcje Spółki.

Osobami Uprawnionymi do udziału w Programie Motywacyjnym są kluczowi członkowie kadry menedżerskiej Spółki. Przez kluczowych członków kadry menedżerskiej Spółki rozumie się osoby, które podejmują lub uczestniczą w podejmowaniu istotnych decyzji lub ich działalność w znaczący sposób przyczynia się do rozwoju Spółki, w tym w szczególności do zwiększenia jej przychodów i zysków, tj.:

- a) członków Zarządu w osobach: Andrzej Swolkień, Paweł Jaguś, Jan Goliński oraz Aleksander Plata, oraz
- b) pozostałych członków kadry menedżerskiej Spółki.

Warranty serii A przeznaczone zostały do nabycia przez członków Zarządu w następujących proporcjach: Andrzej Swolkień - 75.000 Warrantów serii A, Paweł Jaguś - 75.000 Warrantów serii A, Jan Goliński - 75.000 Warrantów serii A oraz Aleksander Plata - 75.000 Warrantów serii A.

Warranty serii B przeznacza się do nabycia przez członków Zarządu oraz członków kadry menedżerskiej Spółki, według następujących zasad:

- a) 400.000 Warrantów serii B przeznaczonych jest do nabycia przez członków Zarządu w następujący sposób: Andrzej Swolkień - 100.000 Warrantów serii B, Paweł Jaguś - 100.000 Warrantów serii B, Jan Goliński - 100.000 Warrantów serii B oraz Aleksander Plata - 100.000 Warrantów serii B,
- b) 100.000 Warrantów serii B przeznaczonych jest do nabycia przez członków kadry menedżerskiej Spółki, innych niż członkowie Zarządu.

Prawo do nabycia Warrantów serii A przez Osoby Uprawnione powstaje gdy:

- a) spełni się jeden z dwóch następujących warunków: (a) upłynie 18 miesięcy od dnia zamknięcia subskrypcji akcji serii I wyemitowanych na podstawie uchwały WZA nr 17 z dnia 25.04. 2006 r. lub (b) sąd rejestrowy zarejestruje zmianę statutu Spółki wprowadzoną uchwałą WZA nr 17 z dnia 25.04.2006 r. oraz udział Narodowego Funduszu Inwestycyjnego „Magna Polonia” Spółka Akcyjna w kapitale zakładowym Spółki spadnie poniżej 1.344.290 (słownie: jeden milion trzysta czterdzieści cztery tysiące dwieście dziewięćdziesiąt) akcji, oraz
- b) w dacie spełnienia się któregośkolwiek z warunków, o których mowa w pkt (a) powyżej, Osoba Uprawniona będzie pozostawała w stosunku zatrudnienia w Spółce lub będzie pełniła funkcję członka Zarządu, przy czym ustanie stosunku zatrudnienia lub pełnienia funkcji członka Zarządu z przyczyn innych niż: (i) rozwiązanie umowy o pracę lub kontraktu menedżerskiego za wypowiedzeniem złożonym przez Osobę Uprawnioną przed datą spełnienia się któregośkolwiek z warunków, o których mowa w pkt (a) powyżej, lub (ii) rozwiązanie z Osobą Uprawnioną umowy o pracę na podstawie art. 52 Kodeksu Pracy lub rozwiązania kontraktu menedżerskiego z przyczyn leżących po stronie Osoby Uprawnionej, uzasadniających natychmiastowe rozwiązanie kontraktu menedżerskiego przed datą spełnienia się któregośkolwiek z warunków, o których mowa w pkt (a) powyżej nie skutkuje utratą prawa do nabycia Warrantów serii A.

Prawo do nabycia Warrantów serii B przez Osoby Uprawnione powstaje, o ile:

- c) wzrost wskaźnika EBITDA za rok 2006 w stosunku do wskaźnika EBITDA za rok 2005 osiągnie wartość co najmniej 25 %,
- d) wzrost wskaźnika EBITDA za rok 2007 w stosunku do wskaźnika EBITDA za rok 2006 osiągnie wartość co najmniej 20 %.

W przypadku nie osiągnięcia w roku 2006 wzrostu wskaźnika EBITDA Warranty przeznaczone do nabycia przez Osoby Uprawnione za rok 2006 zostaną przeznaczone do nabycia przez Osoby Uprawnione w przypadku, gdy wzrost wskaźnika EBITDA za rok 2007 w stosunku do wskaźnika EBITDA za rok 2005 wyniesie co najmniej 50 %.

Warranty serii B zostaną skierowane do nabycia przez daną Osobę Uprawnioną pod warunkiem zatrudnienia tej Osoby Uprawnionej przez Spółkę lub pełnienia przez nią w danym roku obrotowym funkcji członka Zarządu przez okres co najmniej 9 następujących po sobie miesięcy.

Utrata prawa do nabycia Warrantów serii B za dany rok obrotowy następuje w przypadku:

- a) rozwiązania umowy o pracę lub kontraktu menedżerskiego za wypowiedzeniem złożonym przez Osobę Uprawnioną przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego Spółki za dany rok obrotowy; lub
- b) rozwiązania z Osobą Uprawnioną umowy o pracę na podstawie art. 52 Kodeksu Pracy lub rozwiązania kontraktu menedżerskiego z przyczyn leżących po stronie Osoby

Uprawnionej, uzasadniających natychmiastowe rozwiązanie kontraktu menedżerskiego przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego Spółki za dany rok obrotowy.

Wskaźnik EBITDA zostanie obliczony w oparciu o dane wykazane w zatwierdzonych przez WZA sprawozdaniach finansowych Spółki za dany rok obrotowy.

Prawo do objęcia Akcji będzie realizowane przez Osoby Uprawnione poprzez złożenie Oświadczenia o Wykonaniu Warrantów nie wcześniej niż po upływie 2 tygodni od dnia nabycia Warrantów i nie później niż po upływie 2 miesięcy od dnia nabycia Warrantów. Jeżeli nabycie przez Osobę Uprawnioną Warrantów lub objęcie Akcji w wykonaniu Warrantów w w/w terminach skutkowałoby naruszeniem przez Osobę Uprawnioną bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa lub wewnętrznych regulacji dotyczących w szczególności okresów zamkniętych lub zakazów nabywania papierów wartościowych Spółki przy wykorzystaniu informacji poufnych przez Osobę Uprawnioną (Okres Zamknięty), okres w którym można nabyć Warranty lub objąć Akcje zostanie automatycznie przedłużony o czas trwania danego Okresu Zamkniętego.

Cena Emisyjna każdej Akcji będzie równa dla wszystkich Akcji w ramach Programu Motywacyjnego i wynosi 1 (jeden) złoty). Cena Emisyjna może być zmieniona wyłącznie stosowną uchwałą WZA. Akcje są akcjami na okaziciela, są tożsame w prawach z dotychczas wyemitowanymi akcjami Spółki i zostaną wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie po uprzednim zarejestrowaniu Akcji w KDPW.

21. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta

Stan posiadanych akcji Qumak-Sekom S.A. przez Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej na dzień 30 czerwca 2006 roku przedstawia się następująco:

Zarząd	30 czerwca 2006
Paweł Jaguś	180 312
Aleksander Plata	227 720
Andrzej Swolkień	178 324
Jan Goliński	134 917

Po dacie bilansowej Członkowie Zarządu objęli po 6.250 szt. akcji w ramach emisji akcji serii J w cenie 1 zł/szt. Podwyższenie kapitału w ramach emisji akcji serii J zostało zarejestrowane przez Sąd w dniu 7 sierpnia 2006 roku.

Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji Qumak-Sekom S.A.

22. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W prezentowanym okresie nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Spółką.

23. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

W dniu 10.03.2006 roku Krzysztof Pyzik dotychczasowy Prezes Qumak-Sekom S.A. złożył rezygnację z zajmowanego stanowiska. Tego samego dnia Rada Nadzorcza spółki przyjęła rezygnację i powołała na to stanowisko Pawła Jagusia.

W dniu 25.04.2006 roku Walne Zgromadzenie Qumak-Sekom S.A. odwołało ze składu Rady Nadzorczej Spółki Jerzego Bujko a powołało Roberta Bożyka.

23. Informacja o głównych akcjonariuszach Spółki

Wg wiedzy Spółki na dzień 30 czerwca 2006 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania akcjonariuszami, którzy bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne posiadali co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki byli:

a) na dzień 30 czerwca 2006

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale zakładowym w %	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ w %
NFI Magna Polonia S.A.	5 277 156	74,8%	5 277 156	74,8%

b) na dzień sporządzenia sprawozdania

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale zakładowym w %	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ w %
NFI Magna Polonia S.A.	1 228 676	12,8%	1 228 676	12,8%
SEB TFI S.A.	720 000	7,5%	720 000	7,5%
ING TFI S.A.	981 567	10,25%	981 567	10,25%

Wszystkie akcje Spółki są akcjami nieuprzywilejowanymi, dającymi takie samo prawo do głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, jak i do udziału w kapitale.

Nie są znane Spółce (poza programem motywacyjnym dla kadry menedżerskiej) żadne umowy w wyniku których miałyby nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

24. Informacja o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności akcji oraz o wszelkich ograniczeniach w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje

W prezentowanym okresie tj. do dnia 30 czerwca 2006 roku nie istniały żadne ograniczenia w zbywalności akcji Qumak-Sekom S.A. Nie istniały także żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu z tych akcji.

Po debiucie na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., czyli od dnia 3 sierpnia 2006 roku umowami o zakazie sprzedaży są objęte akcje w posiadaniu Członków Zarządu Spółki (400.000 sztuk do dnia 03.04.2007, pozostałe akcje do dnia 03.02.2008) oraz akcje będące w posiadaniu NFI Magna Polonia S.A. (do dnia 25.01.2007).

Na dzień sporządzenia sprawozdania nie istnieją żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

25. Umowy z podmiotem uprawnionym do badań sprawozdań finansowych

W dniu 17.08.2006 roku Spółka zawarła z HLB Frąckowiak sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu Plac Wiosny Ludów 2 umowę o przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego sporządzonego za okres 01.01.2006 – 30.06.2006 roku, oraz o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego sporządzonego za okres 01.01.2006 – 31.12.2006 roku

Za wykonanie wyżej wymienionych usług audytor otrzyma wynagrodzenie netto w łącznej wysokości 50.600 zł netto.

HLB Frąckowiak sp. z o.o. przygotowywała także część finansową Prospektu Emisyjnego Qumak-Sekom S.A. za co otrzymała wynagrodzenie w kwocie 71.600 zł netto , a także była audytorem sprawozdania finansowego za 2005 rok z wynagrodzeniem w wysokości 27.300 zł netto.

Warszawa, wrzesień 2006 roku

Członkowie Zarządu:

Paweł Jaguś.....

Aleksander Pląta.....

Andrzej Swolkień.....

Jan Goliński.....