

Drodzy Akcjonariusze

Przekazanie do publicznej wiadomości Raportu rocznego za rok 2006

Wstęp

Rynek informatyczny w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Stały, coroczny wzrost wartości sprzedaży rozwiązań informatycznych jest wyznacznikiem jego tempa rozwoju w Polsce. Zmienia się jednak zasadniczo struktura tych przychodów. Według Głównego Urzędu Statystycznego w roku 2006 aż 93% przedsiębiorstw wykorzystywało w swojej działalności technologie informacyjno – telekomunikacyjne, a odsetek przedsiębiorstw wykorzystujących komputery, od dwóch lat utrzymuje się niemal na tym samym poziomie. Podobnie jest z odsetkiem pracowników firm regularnie korzystających z komputerów w pracy.

Dziś większość firm posiada już infrastrukturę IT oraz oprogramowanie, które pozwala obsługiwać toczące się w firmie procesy oraz zarządzać usługami i zasobami. Firmy te bardzo ostrożnie podchodzą do gruntownych zmian eksploatowanych systemów informatycznych nie tylko ze względu na koszty, ale przede wszystkim ze względu na bezpieczeństwo danych i konieczność zachowania ciągłości produkcji. Oczekują one nowych rodzajów produktów i usług, takich, które w większym stopniu zintegrują posiadaną już infrastrukturę teleinformatyczną, usprawnią i przyspieszą procesy biznesowe oraz zwiększą bezpieczeństwo. Zmiana oczekiwań klientów w tym zakresie wymusza zmiany w ofercie i sposobach działania firm informatycznych, otwierając równocześnie nowe możliwości i perspektywy działania.

Rok 2006 upłynął pod znakiem słabej koniunktury na rynku zamówień publicznych. Pomimo znacznych środków finansowych z budżetu Unii Europejskiej, przeznaczonych na informatyczne usprawnienie administracji, w roku 2006 ogłoszono i rozstrzygnięto niewiele przetargów na przedsięwzięcia IT. Opóźnienia w realizacji tych projektów odczuła większość krajowych firm informatycznych.

Wielkość niektórych zamówień publicznych oraz wymagania stawiane potencjalnym wykonawcom często przekraczają możliwości pojedynczych firm. Aby uczestniczyć w dużych kontraktach, firmy łączą się w konsorcja lub działają jako podwykonawcy. Tę możliwość staraliśmy się skutecznie wykorzystać w roku 2006 biorąc udział w kilku dużych przetargach jako członek konsorcjum, co zaowocowało realizacją przez Spółkę, przy współdziałaniu z innymi producentami sprzętu i oprogramowania, dużego, zakończonego sukcesem projektu informatycznego.

Wspomniana wyżej sytuacja determinowała działania naszej firmy w ubiegłym roku. W porównaniu z rokiem poprzednim, rok 2006 okazał się bardziej wymagający. Równocześnie napotkane wyzwania stały się dla nas bodźcem do poszukiwania nowych, lepszych rozwiązań. Jedną z inicjatyw było uruchomienie w Spółce programu reorganizacji obszarów usługowych OptiServ, w ramach którego zidentyfikowaliśmy i uporządkowaliśmy procesy realizacyjne mające znaczny wpływ na jakość i rentowność naszych usług. Większą, niż w latach ubiegłych, uwagę poświęciliśmy też rozwojowi produkcji oprogramowania oraz integrowaniu aplikacji, widząc w tym możliwości lepszego wykorzystania naszych kompetencji. Działania te pozwalają nam dostosować naszą ofertę do aktualnej sytuacji na rynku. Podjęliśmy już kroki, które dają nam podstawy aby patrzeć w przyszłość z dużym optymizmem.

Nasze wyniki w roku 2006

Przychody netto naszej firmy w roku 2006 wyniosły 81 614 tys. PLN. Złożyły się na to przychody ze sprzedaży produktów (20 429 tys. PLN) oraz przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (61 185 tys. PLN). Wynik ten jest o około 28% niższy niż uzyskany w roku 2005, jednak zaznaczyć trzeba, że w stosunku do roku 2005 aż o 10% wzrosły przychody z usług w zakresie oprogramowania. Stanowi to potwierdzenie słuszności podjętych przez firmę decyzji dotyczących rozwoju tego obszaru i położeniu większego nacisku na sprzedaż wiedzy i umiejętności naszych specjalistów. Owocem wprowadzonych działań jest między innymi współpraca z firmą brytyjską, z którą wspólnie tworzymy oprogramowanie dla sektora finansowego. Mamy już konkretne plany rozwoju tej współpracy w roku 2007.

Zysk na poszczególnych poziomach działalności firmy był w roku 2006 niższy niż w roku poprzednim. Udało się jednak zmienić strukturę przychodów, zwiększając udział przychodów ze sprzedaży produktów w przychodach ogółem. Zanotowano równocześnie wzrost zysku brutto ze sprzedaży produktów.

Inwestycje krótkoterminowe firmy wzrosły o 80,9% (w tym samych środków pieniężnych o 128%), co zaowocowało wzrostem aktywów obrotowych o 3%, mimo spadku wartości zapasów i należności krótkoterminowych. Natomiast udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem wyniósł 56,6% i wzrósł w stosunku do roku 2005.

Wartość większości wskaźników rentowności osiągniętych w roku 2006 jest nieco niższa od wartości tych wskaźników z roku 2005, jednak wskaźniki płynności utrzymują się na bezpiecznym poziomie, świadczącym o dobrej kondycji finansowej firmy.

Firma posiada pełną zdolność do regulowania wszystkich swoich zobowiązań, nie posiadamy zadłużeń długoterminowych i nie ma zagrożeń powstania zatorów płatniczych. Poziom zadłużenia firmy jest bezpieczny - kwota zobowiązań stanowi tylko 30,7% kapitałów własnych. Swoją działalność finansujemy głównie kapitałem własnym, a bieżące zobowiązania majątkiem obrotowym firmy. Zatrudnienie w firmie spadło o 7,12 etatu, co jest wynikiem reorganizacji w obszarze usługowym.

Nasi klienci

Firma działa głównie na rynku krajowym. Jednakże w drugiej połowie roku 2006 rozpoczęliśmy zdecydowane działania również na rynkach zagranicznych. W roku 2005 mieliśmy tylko 25 tys. PLN przychodu z eksportu produktów, tymczasem w roku 2006 już 205 tys. PLN, co stanowi wzrost o 820%. Nie jest to wartość znacząca w porównaniu ze sprzedażą ogółem, lecz tendencja wzrostowa powinna być utrzymana w roku 2007 i latach następnych w wyniku współpracy naszej firmy z zagranicznymi producentami oprogramowania.

Podobnie jak w latach poprzednich, oferta naszej firmy skierowana jest głównie do dużych i średnich przedsiębiorstw. Ponad 45% naszych przychodów to efekt współpracy z klientami sektora finansowego. Na kolejnych miejscach znalazły się

handel i usługi (ok. 17%), administracja publiczna (prawie 12%), media i telekomunikacja (ponad 11%), przemysł, edukacja, transport, budownictwo i energetyka.

Efektom ścisłej współpracy z klientami i dostawcami są podpisywane przez nas umowy. W roku 2006 podpisaliśmy umowę z Getin Bank S.A. na świadczenie usług serwisowania sprzętu i oprogramowania. Byliśmy również członkiem konsorcjum firm realizujących projekt rozwoju Internetowych centrów Informacji Multimedialnej w szkołach podległych Ministerstwu Edukacji Narodowej. Zacieśniliśmy współpracę z Bankiem Zachodnim WBK S.A. podpisując szereg aneksów do istniejących umów. Nadal świadczymy usługi dla Państwowego Gospodarstwa Leśnego Lasy Państwowe.

Nasze kompetencje

Mając na uwadze rosnące wymagania naszych klientów, plany dalszego rozwoju firmy, poszerzanie rynku naszej działalności, również zagranicznej, przykładamy wielką wagę do pogłębiania wiedzy fachowej naszych pracowników, zdobywania coraz wyższych kwalifikacji przez naszych inżynierów. Uczestniczą oni w licznych konferencjach, szkoleniach, spotkaniach partnerskich, warsztatach roboczych, oraz zdają egzaminy z zaawansowanych rozwiązań i technologii informatycznych. Dzięki tym działaniom nie tylko utrzymujemy wysoki poziom naszych usług wyrażony zaufaniem naszych klientów, ale możemy wdrażać najnowsze technologie i promować zaawansowane produkty.

Posiadamy statusy partnerskie takich firm jak: IBM, Hewlett-Packard, Sun Microsystems, Microsoft (w tym tytuł Gold Partner), EMC, Cisco (w tym Cisco Silver Partner), a ostatnio uzyskaliśmy status Enterprise Partner firmy VMware. Nasze zaangażowanie oraz bliska współpraca ze światowymi koncernami informatycznymi daje nam dostęp do najnowszych produktów, technologii, a dla naszych klientów jest potwierdzeniem naszych wysokich kompetencji i doświadczenia.

Wszystkie nasze procedury spełniają wymagania normy jakości ISO 9001:2000 oraz normy bezpieczeństwa informacji BS 7799.

Plany na rok 2007

W bieżącym roku nadal będziemy koncentrować uwagę na trzech strategicznych obszarach naszej działalności – integracji systemów informatycznych, tworzeniu oprogramowania i świadczeniu usług outsourcingowych. Taki kierunek działania wynika bezpośrednio z przyjętej strategii rozwoju firmy uwzględniającej rozwój rynku IT, potrzeby naszych klientów oraz kierunki rozwoju technologii informatycznych. Głównie w tych obszarach rozwijamy nasze kompetencje.

Równolegle rozbudowujemy zespół sprzedaży i współpracy z klientami, usprawniamy organizację firmy, poszerzamy wachlarz naszych produktów i konsekwentnie zacieśniamy współpracę z naszymi zagranicznymi partnerami.

Obecnie kończymy rozmowy zmierzające do podpisania kilku stosunkowo dużych kontraktów pochodzących z sektora bankowego oraz publicznego. Z początkiem

2007 roku poszerzyliśmy obszar współpracy z ING Bankiem Śląskim w zakresie budowy nowej sieci placówek partnerskich banku. Mamy uzasadnione podstawy by oczekiwać, że rok 2007 będzie lepszy od ubiegłego.

Zakończenie

Sprawozdanie z działalności naszej firmy prezentuje szczegółowe dane i zachęcam do zapoznania się z tymi informacjami. Dziękuję naszym Akcjonariuszom za zaufanie jakim nas obdarzyli i zapewniam, że uczynimy wszystko, aby nasza firma dynamicznie się rozwijała, zyskiwała nowych klientów i cieszyła się Państwa szacunkiem i uznaniem.