



Sprawozdanie Zarządu z działalności za 2006 rok

UNIMA 2000
Systemy Teleinformatyczne Spółka Akcyjna
z siedzibą w Krakowie
www.unima2000.com.pl

Spis treści

A. PODSTAWOWE DANE SPÓŁKI	3
B. WŁADZE SPÓŁKI	4
C. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	4
D. SYTUACJA KADROWA	5
E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I PLANY ROZWOJOWE	5
F. WYBRANE DANE FINANSOWE	8
G. BADANIA I ROZWÓJ	8
H. CZYNNIKI RYZYKA	8
I. PODSUMOWANIE	11

A. PODSTAWOWE DANE SPÓŁKI

Prawna (statutowa) i handlowa nazwa Spółki

Stosownie do § 1 ust. 1 Statutu, Spółka działa pod firmą UNIMA 2000 Systemy Teleinformatyczne Spółka Akcyjna. Spółka może używać skrótu firmy UNIMA 2000 S.A.

Miejsce rejestracji oraz numer rejestracyjny

Spółka została zarejestrowana w Rejestrze Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000218370 na podstawie postanowienia z dnia 1 października 2004 r. Sądu Rejonowego dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, Wydział XI Krajowego Rejestru Sądowego (sygnatura akt: KR.XI NS-REJ.KRS/16635/4/019).

Działalność faktycznie wykonywana przez Spółkę ogranicza się do działów telekomunikacja (64.20) oraz informatyka (72).

Data utworzenia Spółki oraz czas na jaki została utworzona

Poprzednikiem prawnym Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne SA była „Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Krakowie, wpisane do Rejestru Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000179377 (zarejestrowana poprzednio w dniu 28.12.1998 roku pod numerem H/B 8320 rejestru handlowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, Wydział Gospodarczy Rejestrowy).

Akt przekształcenia Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na Spółkę Akcyjną został sporządzony i podpisany dnia 17 września 2004 r. w formie aktu notarialnego do Repertorium A numer 4310/2004 w Kancelarii Notarialnej Piotra Farena w Krakowie. UNIMA 2000 została zarejestrowana jako spółka akcyjna w dniu 1 października 2004 roku.

Siedziba i forma prawna Spółki, przepisy prawa, na podstawie których i zgodnie z którymi działa Spółka, kraj siedziby oraz adres i numer telefonu jego siedziby (lub głównego miejsca prowadzenia działalności, jeżeli jest ono inne niż siedziba)

Nazwa (firma):	UNIMA 2000 SYSTEMY TELEINFORMATYCZNE SPÓŁKA AKCYJNA
Forma Prawna:	Spółka akcyjna
Kraj:	Polska
Przepisy prawa zgodnie z którymi działa Spółka	Prawo polskie
	Kraków
Siedziba:	
Adres:	ul. Zapolskiej 16a, 30-126 Kraków
Telefon:	(12) 62 22 111
Faks:	(12) 62 22 112

Adres strony internetowej:
Adres poczty elektronicznej:

www.unima2000.com.pl
unima2000@unima2000.com.pl

B. WŁADZE SPÓŁKI

Członkami Zarządu są:

Krzysztof Kniszner	– Prezes Zarządu,
Magdalena Kniszner	– Wiceprezes Zarządu,
Krzysztof Sikora	– Wiceprezes Zarządu
Konrad Kosierkiewicz	- Członek Zarządu

Członkami Rady Nadzorczej są:

Zbigniew Pietroń	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
Adam Bodzoń	- Członek Rady Nadzorczej
Elżbieta Zalecińska	- Członek Rady Nadzorczej
Bogdan Duszek	- Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Jarosław Bauc	- Członek Rady Nadzorczej

C. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

- 8 sierpnia 2006 roku Komisja Papierów Wartościowych i Giełd zatwierdziła prospekt emisyjny Unima 2000 SA

- 28 sierpnia została otwarta publiczna subskrypcji akcji Spółki;

- 6 września 2006 roku Zarząd dokonał przydziału oferowanych akcji inwestorom.

W publicznej ofercie Spółka zaoferowała 1.200.000 akcji. Inwestorzy docenili osiągnięcia Spółki i jej perspektywy, wobec czego oferta spotkała się z dużym zainteresowaniem. Redukcja zapisów w transzy indywidualnej sięgnęła blisko 98%. Spółka pozyskała z emisji 14,4 mln zł. Koszty emisji wyniosły około 8% wartości pozyskanego kapitału.

- 13 września 2006 roku miał miejsce debiut PDA Spółki na GPW. PDA zadebiutowały po cenie 16,20 zł za akcję co oznacza wzrost o ponad 35% w porównaniu do ceny emisyjnej.

- 25 września 2006 roku sąd dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o emisję akcji serii E.

- jednym z ważniejszych wydarzeń w prowadzonej działalności operacyjnej było utworzenie własnego centrum laboratoryjnego. Celem prowadzonej inwestycji pod nazwą centrum laboratoryjno – szkoleniowe było stworzenie profesjonalnego laboratorium, w którym są prezentowane najnowsze światowe technologie teleinformatyczne dla obecnych i przyszłych klientów Spółki, a zwłaszcza technologie Call/Contact Center, technologie wielokanałowego, multimedialnego Call/Contact Center, czy też IP Call Center. Nakłady na budowę centrum wyniosły około 500 tys. zł. Dodatkowo Spółka bardzo zaktywizowała działalność na rynku IT poprzez bardzo zauważalny udział w zasadzie we wszystkich imprezach marketingowych w Polsce związanych z rynkiem Call Center.

-
- spółka kontynuowała działalność w zakresie wdrożeń specjalistycznych rozwiązań call/contact center, podpisano kilka istotnych kontraktów w tym na rozbudowę wielojęzycznego call center w Krakowie (raport nr 15/2006).
 - zostały zawarte interesujące umowy i zamówienia na rok 2007
 - dodatkowo należy zaznaczyć, iż po debiucie giełdowym Zarząd spółki, jak również określone osoby w spółce znacząco zaktywizowały swoją działalność w zakresie realizacji celów emisji, a zwłaszcza w celu akwizycji kapitałowych oraz budowy rynku na usługi „wirtualne call center”. Poświęcony był temu IV kwartał 2006, a działania te przyniosły pierwsze efekty już w I kwartale 2007 roku: przejęcie spółki IQ Net, utworzenie Teleinvention Sp. z o.o.
 - Spółka zawarła przedwstępną umowę nabycia nieruchomości położonej w obszarze Krakowskiego Parku Technologicznego (raport nr 16/2006). Planowana inwestycja odpowiada kierunkom strategicznego rozwoju Emitenta i ma służyć zapewnieniu warunków do dalszego rozwoju Spółki. Umowa to została ostatecznie skonsumowana w innej formule transakcji tj. poprzez objęcie udziałów spółki będącej właścicielem przedmiotowej nieruchomości;
 - Spółka osiągnęła w IV kwartale 2006 roku najlepszy w swojej historii kwartalny wynik finansowy. Udało się wypracować netto 932 tys. zł, czyli niemal tyle samo co w całym roku 2005. Jest to efektem wysiłku całej organizacji i wszystkich pracowników oraz prowadzonej konsekwentnie restrykcyjnej polityce kosztowej. Było to także możliwe, dzięki koncentracji na jasno zdefiniowanych i sprecyzowanych rynkach: IT (call center, technologie VoIP) oraz projekty inwestycyjno-budowlane w zakresie automatyki budynkowej i specjalistycznych rozwiązań dla nowopowstających obiektów biurowych i przemysłowych.

D. SYTUACJA KADROWA

Założenia polityki kadrowej Spółki służą realizacji planów dynamicznego rozwoju i umacniania rynkowej pozycji konkurencyjnej. W związku z tym Spółka zatrudnia w szczególności ludzi młodych, kreatywnych i ambitnych, którzy dysponują odpowiednim zasobem specjalistycznej wiedzy oraz mogą sprostać wysokim wymaganiom stawianym przez klientów. Spółka systematycznie powiększa stan zatrudnienia pozyskując specjalistów w obszarach działalności o największym potencjale wzrostu.

Unima 2000 stosuje motywacyjny system wynagradzania pracowników. Wynagrodzenie pracowników składa się z części stałej i zmiennej tj. uzależnionej od osiągniętych wyników premii uznaniowej. Premie są przyznawane przez Zarząd w zależności od stopnia wykonania planu lub realizacji powierzonych zadań. Unima 2000 cieszy się opinią dobrego pracodawcy.

Obserwowane fluktuacje zatrudnienia mają dwojaki charakter. Po pierwsze stanowi je naturalna zmienność kadr, związana ze zmianami miejsca pracy przez pracowników oraz wymiany kadr w Spółce. Drugi proces stanowi tworzenie nowych stanowisk, w związku z uruchamianymi nowymi obszarami działalności. Jest to proces stały i będzie ulegał nasileniu wraz z rozwojem działalności

Na 31.12.2006 w Spółce zatrudnionych było 35 osób.

E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I PLANY ROZWOJOWE

W przytoczonym okresie Spółka osiągnęła przychód na poziomie netto 11,2 mln PLN. Zysk brutto wyniósł 1,55 mln zł a zysk netto 1,26 mln zł. Wartość zysku netto w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego wzrosła o 30%. W opinii Zarządu takie wyniki należy

uznać za satysfakcjonujące, aczkolwiek nie udało się zrealizować zakładanego poziomu przychodów. Charakter uzyskanych przychodów w Spółce był analogiczny w stosunku do okresów poprzedzających i nie odbiegał zasadniczo od podstawowej działalności Spółki.

Podobnie jak w latach poprzednich Spółka zrealizowała cały przychód poprzez sprzedaż bezpośrednią do odbiorcy końcowego różnego rodzaju sprzętu, usług, projektów, umacniając swoją dotychczasową pozycję na rynku, jako solidnego dostawcy zaawansowanych rozwiązań dla sektora średnich i dużych firm i instytucji. Spółka w bardzo niewielkim stopniu sprzedawała usługi do operatorów telekomunikacyjnych oraz do odbiorcy innego niż „Klient Końcowy.”

Rok 2006 był dla Spółki kolejnym okresem realizacji konsekwentnej polityki sprzedaży polegającej na koncentracji na dwóch obszarach oferowanych rozwiązań:

- wysoko zaawansowanych technologii telekomunikacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań contact center i sieci VoIP oraz usług serwisowych SLA,
- realizacji (dostawy, wykonawstwo, integracja, serwis) kompletnych rozwiązań, obejmujących różne platformy sprzętowe i softwarowe oraz usługi w zakresie tzw.” niskich prądów”;

Kluczowe kierunki działalności.

W 2006 roku:

1. Zarząd spółki kontynuował cały pakiet działań związanych z dokapitalizowaniem Spółki i wprowadzeniem Spółki na GPW, a szczególności zostało dokonane:

- Przygotowanie pełnej dokumentacji finansowej spółki oraz prospektu emisyjnego
- Przeprowadzenie działań w kierunku wejścia Spółki w 2006 roku na GPW;
- Przeprowadzenia emisji publicznej, z której pozyskano około 14 mln zł;

2. Zarząd spółki podjął decyzje oraz nakreślił dalsze plany rozwojowe Spółki, które będą realizowane w sukcesywnie w oparciu o pozyskany kapitał. Zostały opracowane plany uwzględniające wszystkie potencjalne aspekty działania Spółki w nowych uwarunkowaniach, a przede wszystkim jej główne kierunki rozwoju

3. Z środków z emisji akcji serii E Spółka UNIMA 2000 wdraża ambitny program inwestycyjny, który w perspektywie średnioterminowej spowoduje osiągnięcie znaczącej pozycji na rynku polskim, a następnie pozwoli na wejście na rynki zagraniczne.

W 2007 roku kluczowymi kierunkami działania będą:

1. Realizacja zamierzonych akwizycji i konsekwentna rozbudowa Grupy Kapitałowej Unima 2000 SA.
2. Uzyskanie efektu synergii z przejmowanymi spółkami.
3. Koncentracja i alokacja środków na najbardziej dochodowych obszarach działalności – rozpoczęta w 2006, 2007 kontynuowana –działalność związana z intensyfikacją przedsięwzięć i pozyskiwania kontraktów na rynku „deweloperskim”

-
4. Rozwój spółki Teleinvention, w tym w szczególności stworzenie kompleksowego przedsięwzięcia hostowanego call i contact center i jego komercjalizacja.
 5. Rozwój organiczny, dalsza koncentracja na wymagających klientach i wysokomarżowych projektach.

F. WYBRANE DANE FINANSOWE

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. EUR	
	2006	2005	2006	2005
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	11 213	11 176	2 876	2 778
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 346	1 301	345	323
III. Zysk (strata) brutto	1 547	1 207	397	300
IV. Zysk (strata) netto	1 255	966	322	240
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-578	322	-147	80
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 155	1	-296	0
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	13 331	971	3 419	241
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	11 598	1 294	2 975	322
IX. Aktywa, razem	21 558	6 313	5 627	1 636
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 408	2 625	890	680
XI. Zobowiązania długoterminowe	22	127	6	33
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	3 352	2 437	875	631
XIII. Kapitał własny	18 150	3 688	4 737	955
XIV. Kapitał zakładowy	2686	1486	701	385
XV. Liczba akcji (w szt.)	2686000	1486000	2686000	1486000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	0,47	0,65	0,12	0,16
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)				
XVII. Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	6,76	2,48	1,76	0,64

G. BADANIA I ROZWÓJ

Spółka w okresie objętym sprawozdaniem prowadziła prace badawcze i rozwojowe dotyczące nowego produktu – hostowanego call i contact center. .

H. CZYNNIKI RYZYKA

Ryzyko związane z działalnością operacyjną

Ryzyko działalności operacyjnej wiąże się z czynnikami o charakterze rynkowym, właściwym doбором strategii Spółki oraz jej konsekwentną realizacją. Czynniki rynkowe wiążą się z tempem wzrostu rynku teleinformatycznego w Polsce, a w szczególności wzrostu popytu na usługi o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego. Efekty operacyjne zależeć będą od możliwości realizacji strategii rozwoju Spółki. Dotychczasowe wyniki i osiągnięcia Spółki potwierdzają właściwe jej pozycjonowanie na rynku.

Sezonowość sprzedaży

Wielkość przychodów generowanych przez Spółkę podlega wahaniom sezonowym. Tradycyjnie najlepszym okresem działalności firmy jest III i IV kwartał. Najniższe przychody przypadają z reguły w II kwartale roku. Taka struktura przychodów wynika z rozłożenia w czasie harmonogramu zamówień i realizacji kontraktów w sektorze teleinformatycznym. Dotychczas nadwyżki finansowe generowane w szczycie zamówień oraz bieżące wpływy stałe (głównie z

umów serwisowych) pozwalały na utrzymanie odpowiedniej płynności w całym roku. Spółka podejmuje jednak działania zmierzające do spłaszczenia struktury przychodów, przy jednoczesnym zwiększeniu ogólnych obrotów. W tym zakresie szczególne znaczenie przypada rosnącym przychodom z umów serwisowych oraz wprowadzeniu do oferty nowych produktów Spółki.

Kadra kierownicza i kluczowi pracownicy

Działalność Spółki na rynku zaawansowanych technologii teleinformatycznych wymaga odpowiedniej wiedzy i przygotowania, szczególnie w odniesieniu do kadry kierowniczej i personelu technicznego. Poziom kompetencji pracowników określa ponadto zdolność Spółki w prowadzeniu najbardziej zaawansowanych technologicznie projektów. Nie można wykluczyć sytuacji fluktuacji kadry i przechodzenia kluczowych pracowników do podmiotów konkurencyjnych. Ponadto wzrost popytu na specjalistów z branży teleinformatycznej może się przekładać na wzrost wynagrodzeń.

Spółka dostrzega to ryzyko i podejmuje działania zapobiegawcze na dwóch płaszczyznach. Z jednej strony jest to związanie dotychczasowych pracowników ze Spółką. Odbywa się to poprzez wprowadzenie systemu motywacyjnego, program szkoleń wysokospecjalistycznych i zawieranie umów o zakazie konkurencji, również po ustaniu stosunku pracy. Z drugiej strony Spółka stale doskonali proces rekrutacji nowych pracowników, tak aby kadra na poszczególnych stanowiskach była zastępowalna w możliwie krótkim okresie.

W roku 2006 spółka pozyskała 8 nowych pracowników, posiadających wysokie kompetencje oraz doświadczenie zawodowe w branży telekomunikacyjnej.

Ryzyko związane ze współpracą z głównymi partnerami technologicznymi

Spółka jest dystrybutorem i integratorem najnowszych technologii światowych w sektorze teleinformatycznym. Nie będąc jednak producentem urządzeń jest związana umowami kooperacyjnymi z dostawcami technologii. W tym zakresie szczególne znaczenie mają dostawcy rozwiązań jak Avaya, Honeywell, Nortel, Nice, Noetica, Optima, Policom, Siemens, Symon, Sytel, Trinicom. W związku z powyższym nie można wykluczyć wystąpienia w przyszłości problemów w realizacji umów z dostawcami lub pogorszenia warunków współpracy.

Ryzyko dotyczące współpracy jest zminimalizowane dzięki posiadaniu wysokiego stopnia akredytacji u kluczowych partnerów oraz dywersyfikacji oferowanych rozwiązań. Spółka zamierza ten status jeszcze umacniać. Na korzyść Spółki przemawia także w tym kontekście występująca konkurencja na rynku dostawców technologii.

Konkurencja na rynku teleinformatycznym.

UNIMA 2000 jest firmą posiadającą ścisłą specjalizację. Pomimo tego podlega presji konkurencyjnej innych podmiotów z branży. Porównania w oparciu o dane dotyczące polskiego rynku telekomunikacyjnego, jak również rynku informatycznego są obarczone dużym błędem. Należałoby bowiem przeprowadzić dokładną analizę produktów każdej z firm i dopiero na tej podstawie zbudować stosowny ranking. Ponieważ tego typu zestawienia nie są dostępne na rynku, zostaną przedstawione ogólne informacje na temat polskiego rynku teleinformatycznego, bazujące na danych z raportu Teleinfo 500. Spółka zajęła 25 pozycję w grupie firm oferujących usługi integracyjne w zakresie telekomunikacji. W grupie firm, które zajęły wyższe miejsca w rankingu dominują spółki córki firm międzynarodowych specjalizujących się w rozwiązaniach

telekomunikacyjnych np. Motorola Polska, Ericsson, Kapsh Telecom, NextiraOne Polska. Wśród klasycznych integratorów można wymienić: SterProjekt, Winuel Wrocław, K-Tel, Andra. W zestawieniu największych firm oferujących usługi budowy i uruchamiania sieci telekomunikacyjnych UNIMA 2000 zajęła 16 miejsce. Do największych podmiotów na tym rynku należą firmy: Sprint, K-tel, Alma, Telefon 2000.

I. PODSUMOWANIE

Zakończony rok należy uznać za pomyślne dla Spółki, chociaż podobnie jak w latach poprzednich na wyniki oddziałuje czynnik sezonowości. Zostały zrealizowane wszystkie zasadnicze cele, które były zdefiniowane do osiągnięcia. Wyraźnie dała się zaobserwować koncentracja działalności Zarządu na celach strategicznych. Działalność samej Spółki zgodna była z jasno określoną i zdefiniowaną polityką i koncentrowała się na sferach wysokich technologii, z istotnym udziałem wysokich kompetencji i potencjału techniczno-organizacyjnego.

Wyniki osiągnięte w roku 2006 nie odbiegają istotnie od nakreślonego planu. Spółka stale podpisuje i negocjuje nowe kontrakty, dzięki czemu portfel zamówień na rok 2007 systematycznie się uzupełnia. Pozyskanie środków z emisji miało miejsce w II półroczu 2006, zaś istotne koszty całego procesu były ponoszone już w pierwszym półroczu 2006.

W ocenie Zarządu spółki istotną rolę w kształtowaniu wyników w 2007 roku będą mieć takie przesłanki, jak:

- uzyskanie efektu synergii z IQNet Sp. z o.o.,

IQNet Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach jest nowoczesnym integratorem w zakresie systemów telekomunikacyjnych. W 2006 rok spółka wygenerowała ponad 250 tys. zysku netto przy przychodach na poziomie 4 mln przychodów. Spółkę charakteryzuje wysoka dynamika rozwoju oraz dobre wskaźniki finansowe: rentowność netto ponad 6 proc., rentowność kapitałów 34 proc., rentowność aktywów 17 proc.)

Główne obszary działania IQNet to:

- systemy telekomunikacyjne bazujące na platformie Siemens (w tym obszarze produktów spółka ma wysokie kompetencje i autoryzacje Siemens),
- systemy call/contact center adresowane dla małego i średniego rynku oparte na 2, 3 platformach o bardzo dobrym stosunku p/p (price to performance), czyli tak jak oczekuje tego właśnie rynek średnich przedsiębiorstw;
- systemy CRM bazujące na platformie CRM Microsoft

- rozwój spółki Teleinvention.

Spółka Teleinvention została powołana celem rozwoju działalności wirtualnego call center stanowiącego autorskie rozwiązanie Unimy 2000, które w ocenie Spółki ma dużą szansę na rynkowy sukces.

- możliwość dalszej rozbudowy grupy kapitałowej– w tym zakresie prowadzone są rozmowy z kilkoma podmiotami zainteresowanymi wspólnym rozwojem;
- zwiększenie ilości zamówień i podpisywanych umów z uwzględnieniem sezonowości działalności Spółki;
- poprawa ogólnej sytuacji makroekonomicznej i ożywienie w sektorze IT .

