

**INFORMACJA DODATKOWA**  
**do rozszerzonego sprawozdania finansowego za II kwartał 2007**

**1. Skutki zmian w strukturze Spółki, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej, inwestycji długoterminowych, podziału restrukturyzacji i zaniechania działalności.**

W okresie II kwartału 2007 roku wystąpiły znaczące zmiany w strukturze Spółki w tym wynikające z połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia, inwestycji długoterminowych, podziału restrukturyzacji i zaniechania działalności. Takie zmiany dotyczyły w szczególności następujących zdarzeń:

1. W dniu 3 kwietnia 2007 roku została zawarta umowa ostateczna sprzedaży 100% udziałów spółki Pfaffenhain PL Sp. z o.o. (obecnie Lockus Sp. z o.o.) przez Schließenlagen GmbH Pfaffenhain z siedzibą w Jahnsdorf, Niemcy na rzecz Unima 2000 SA. Wartość nominalna nabytych udziałów wyniosła 325.000 zł.

Ponadto po okresie objętym raportem finansowym Emitent objął udziały i przejął kontrolę nad spółką ICM Polska Sp. z o.o. (raport bieżący nr 24/2007).

**2. Opis dokonań lub niepowodzeń Emitenta w okresie objętym raportem**

**Ważniejsze dokonania**

1. Zostały przeprowadzone kolejne akwizycje zgodnie z założeniami celów publicznej emisji akcji. Przejęto kontrolę nad spółką ICM Polska. Dzięki temu Unima 2000 jako jedyna firma w Polsce posiada w ofercie rozwiązania wszystkich liczących się na świecie producentów call center.

2. Spółka kontynuuje działalność w zakresie wdrożeń specjalistycznych rozwiązań call/contact center; w II kwartale zrealizowano kilka ciekawych projektów.

3. Zostały zawarte interesujące umowy i zamówienia na kolejne kwartały roku 2007 Stan prowadzonych rozmów pozwala przyjąć założenie, że kolejne kwartały dadzą pozytywne efekty sprzedażowe.

4. 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”.

5. Przejęto kontrolę nad spółką Lockus, dzięki czemu Emitent wszedł w posiadanie interesujących aktywów nieruchomościowych. Inwestycja ta odpowiada kierunkom strategicznego rozwoju Emitenta i ma służyć zapewnieniu warunków do dalszego rozwoju Spółki.

**Niepowodzenie:**

Spółka negocjuje i podpisuje nowe kontrakty, jednak z uwagi na wielkość i złożoność prowadzonych projektów jest to proces długotrwały. Z tego względu dynamika wzrostu sprzedaży nie jest jeszcze zadowalająca. Będzie to się zmieniać na korzyść w kolejnych okresach.

**3. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o charakterze nietypowym mających wpływ na osiągnięte wyniki**

Wśród czynników nietypowych wywierających wpływ na działalność Emitenta i osiągnięte wyniki w II kwartale 2007 należy wskazać czynnik sezonowości sprzedaży. Poza tym nie wystąpiły inne czynniki nietypowe rzutujące na działalności i osiągnięte przez Emitenta wyniki.

#### **4. Informacje dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności Emitenta**

Wielkość przychodów generowanych przez Spółkę podlega wahaniom sezonowym. Tradycyjnie najlepszym okresem działalności firmy jest IV kwartał. Najniższe przychody przypadają z reguły w I i 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.

#### **5. Informacje dotyczące emisji, wykupu i spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych**

W II kwartale 2007 roku nie miała miejsce żadna emisja, wykup ani spłata dłużnych bądź kapitałowych papierów wartościowych.

#### **6. Informacje dotyczące wypłaconej lub zadeklarowanej dywidendy**

W okresie objętym raportem Spółka nie przeprowadzała wypłaty dywidendy.

#### **7. Wskazanie zdarzeń, które wystąpiły po dniu, na który sporządzono skrócone kwartalne sprawozdanie finansowe, nieujętych w tym sprawozdaniu, a mogących w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Emitenta**

Po dniu bilansowym nie wystąpiły zdarzenia, które mogłyby znacząco wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Spółki, za wyjątkiem objęcia kontroli nad spółką ICM Polska Sp. z o.o. (raport nr 24/2007).

#### **8. Opis organizacji grupy kapitałowej Emitenta**

Został zaprezentowany w rozszerzonym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za II kwartał 2007.

#### **9. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej Emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności**

Zostały zaprezentowane w rozszerzonym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za II kwartał 2007.

#### **10. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych wcześniej wyników finansowych**

Spółka nie publikowała prognozy wyników finansowych na rok 2007.

### **11. Wskazanie Akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZ Emitenta**

*Tabela: Aktualny Akcjonariat UNIMA 2000 SA*

| Akcjonariusz            | Liczba akcji     | Udział w kapitale (%) | Liczba głosów    | Udział w głosach (%) |
|-------------------------|------------------|-----------------------|------------------|----------------------|
| Krzysztof Kniszner      | 643 000          | 23,94%                | 1 186 000        | 31,44%               |
| Magdalena Kniszner      | 643 000          | 23,94%                | 1 186 000        | 31,44%               |
| BPH TFI SA              | 200 000          | 7,38%                 | 200 000          | 5,25%                |
| Pozostali Akcjonariusze | 1 200 000        | 44,74%                | 1 200 000        | 31,87%               |
| <b>Razem</b>            | <b>2 686 000</b> | <b>100,00%</b>        | <b>3 772 000</b> | <b>100,00%</b>       |

### **12. Akcje oraz opcje na akcje posiadane przez osoby zarządzające lub nadzorujące Emitenta**

Krzysztof Kniszner – Prezes Zarządu – posiada 643.000 akcji Emitenta, nie posiada opcji na akcje Emitenta;

Magdalena Kniszner – Wiceprezes Zarządu - posiada 643.000 akcji Emitenta, nie posiada opcji na akcje Emitenta;

Krzysztof Sikora – Wiceprezes Zarządu – nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Konrad Kosierkiewicz - Członek Zarządu – nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Zbigniew Pietroń - Przewodniczący Rady Nadzorczej - nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Adam Bodzoń - Członek Rady Nadzorczej- nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Elżbieta Zalecińska - Członek Rady Nadzorczej - nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Bogdan Duszek - Członek Rady Nadzorczej - nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Jarosław Bauc - Członek Rady Nadzorczej - nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

### **13. Wskazanie istotnych postępowań sądowych**

Obecnie nie toczą się postępowania sądowe przeciwko Emitentowi ani z powództwa Spółki mogące mieć znaczący wpływ na prowadzoną działalność gospodarczą.

### **14. Transakcje z podmiotami powiązanymi**

W okresie II kwartału 2007 nie wystąpiły istotne transakcje z podmiotami powiązanymi.

**15. Informacje udzielonych poręczeniach kredytu, pożyczki lub udzieleniu gwarancji**

Spółka nie udzielała gwarancji kredytów lub pożyczek.

**16. Wskazanie czynników, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej jednego kwartału**

Zakończony kwartał należy uznać za pomyślny dla Spółki, szczególnie w kontekście udanych akwizycji. 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.

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

**- uzyskanie efektu synergii z ICM Polska Sp. z o.o.**

ICM Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie jest typowo niszowym integratorem w zakresie systemów telekomunikacyjnych opartych o platformę Alcatel. Spółka ma wysokie kompetencje i autoryzacje Alcatel jako Alcatel Business Partner.

Na przestrzeni kilku lat działania spółka generowała przychody na poziomie ok. 2 mln Pln. Średnia rentowność Spółki oscyluje w granicach 6 - 8%. Wspomniany poziom rentowności będzie ulegał stopniowej poprawie z uwagi na wzrost udziału w przychodach działalności integratorskiej i koncentracji na wysokomarżowych projektach.

Główne obszary działania ICM to:

- systemy telekomunikacyjne bazujące na platformie Alcatel),
- systemy call center bazujące na platformie Omni PCX Office oraz Omni PCX Enterprise,
- serwis oraz obsługa systemów call/contact center.

**- 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 Emitenta, które w ocenie Spółki ma dużą szansę na rynkowy sukces.

- możliwość dalszej rozbudowy grupy kapitałowej Emitenta – 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 .

Kraków, 14 sierpnia 2007 r.