



Sprawozdanie Zarządu z działalności za 2007 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	6
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 Farona 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
kontakt@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
Maria Skowron- Szafrńska	- Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Jarosław Bauc	- Członek Rady Nadzorczej

C. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

- W dniu 7 lutego 2007 roku Spółka nabyła 100% udziałów IQNet Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach (raport bieżący nr 3/2007).
- Emitent dokonał rejestracji nowego podmiotu zależnego tj. Teleinvention Sp. z o.o. (raport bieżący nr 5/2007), którego przedmiot działalności stanowi prowadzenie wirtualnego call center, zgodnie z celami emisji zawartymi w prospekcie emisyjnym dla akcji serii E.
- 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 Schließenanlagen GmbH Pfaffenhain z siedzibą w Jahnsdorf, Niemcy na rzecz Unima 2000 SA.
- W dniu 2 lipca 2007 roku Unima 2000 SA podpisała umowę inwestycyjną, w efekcie której nabyła 52% udziałów w spółce ICM Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.
- W całym roku 2007 zostały przeprowadzone akwizycje kapitałowe zgodnie z założeniami celów publicznej emisji akcji. Przejęto kontrolę nad spółkami: IQ Net Sp. z o.o., ICM Polska Sp. z o.o. Dzięki temu Unima 2000 jako jedyna firma w Polsce posiada w ofercie rozwiązania wszystkich liczących się na świecie producentów call center.
- Spółka kontynuowała działalność w zakresie wdrożeń specjalistycznych rozwiązań call/contact center; w całym 2007 roku zrealizowano wiele ciekawych projektów, w tym zakończono jeden z większych realizowanych w tym roku na polskim rynku dla firmy DHL, na kwotę około 2,8 mln zł.
- Zostały zawarte interesujące umowy i zamówienia na rok 2008. Stan prowadzonych rozmów pozwala przyjąć założenie, że kolejne kwartały dadzą pozytywne efekty sprzedażowe. Portfel działu projektowego na rok 2008 sięga kwoty około 7 mln zł.
- Została uruchomiona działalność operacyjna spółki Teleinvention świadczącej usługi call center. Prowadzone są daleko zaawansowane prace zmierzające do zastąpienia działalności spółki rozwiązaniem hostowanego call center. Teleinvention realizuje już pierwsze projekty i

zaczyna generować coraz większe przychody. Projekt został sfinansowany środkami z publicznej oferty akcji, zgodnie z założeniami celów emisji zawartych w prospekcie emisyjnym. Realizacja założeń przebiega planowo.

- Dynamika sprzedaży na poziomie skonsolidowanym w porównaniu do analogicznego okresu roku 2007 wyniosła 82% co należy uznać za poziom satysfakcjonujący. Na poziomie jednostkowym osiągnięto dynamikę sprzedaży 17,2%. Perspektywy dalszego wzrostu sprzedaży są również obiecujące.

- Dobiega końca restrukturyzacja przejętych spółek. W odniesieniu do IQNet została ona zakończona, zaś w odniesieniu do ICM Polska jest w trakcie. W odniesieniu do spółki ICM Polska pojawiły się zastrzeżenia dotyczące nierealizowania strategii Grupy Kapitałowej, wobec czego podjęto kroki zmierzające do zapewnienia zmian w zarządzie tej spółki.

Podsumowując działalność Spółki w roku 2007 koncentrowała się na następujących kierunkach:

- realizacja celów emisji publicznej akcji serii E – rozbudowa Grupy Kapitałowej, budowa własnego call center hostowanego i podjęcie działalności operacyjnej, rozbudowa samej spółki w zakresie struktur sprzedażowych, wsparcia technicznego i nadzoru właścicielskiego;
- poprawa wizerunku i pozycji marketingowej Spółki – Spółka była partnerem, współorganizatorem lub sponsorem większości liczących się wydarzeń marketingowych, konferencji i seminariów poświęconych call center i contact center;
- zapewnienie bazy i perspektyw dalszego rozwoju – w tym zakresie zostały poszerzone zasoby w samej Spółce celem przyspieszenia wzrostu organicznego. Ponadto Spółka dominująca poczyniła ważną inwestycję na terenie Krakowskiego Parku Technologicznego, gdzie poprzez nabycie spółki celowej Lockus weszła w posiadanie budynku biurowo – administracyjnego. Do końca czerwca 2008 planowane jest zakończenie prac adaptacyjnych w tym obiekcie i przeniesienie tam działalności operacyjnej.

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 dwójaki 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 31.12.2007 w Spółce zatrudnionych było 44 osób.

E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I PLANY ROZWOJOWE

W przytoczonym okresie Spółka osiągnęła jednostkowy przychód na poziomie netto 13,1 mln PLN. Strata brutto wyniosła 0,84 mln zł a netto 0,83 mln zł. Szybki rozwój działalności operacyjnej oraz restrukturyzacja spółek zależnych sprawia, że utrzymanie i poprawa osiąganych wskaźników rentowności jest trudna. Jednakże po zakończeniu procesu ujednolicenia standardów działania spółek w grupie kapitałowej, rozbudowie pionów sprzedaży pojawią się wyższe marże i wyższe zyski. Ponadto należy wskazać, na ogólny wzrost kosztów osobowych dotyczący branży IT. Dodatkowym zdarzeniem, które odbiło się na wyniku IV kwartału 2007 była konieczność zawiązania rezerwy na zagrożony kontrakt. Efektem powyższych problemów jest strata osiągnięta w roku obrotowym 2007.

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 2007 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”, czy też automatyki budynkowej;

Kluczowe kierunki działalności.

W 2007 roku:

- realizacja celów emisji publicznej akcji serii E – rozbudowa Grupy Kapitałowej, budowa własnego call center hostowanego i podjęcie działalności operacyjnej, rozbudowa samej spółki w zakresie struktur sprzedażowych i teleinformatycznych;
- poprawa wizerunku i pozycji marketingowej Spółki – Spółka była partnerem, współorganizatorem lub sponsorem większości liczących się wydarzeń marketingowych, konferencji i seminariów poświęconych call center i contact center;
- zapewnienie bazy i perspektyw dalszego rozwoju – w tym zakresie zostały poszerzone zasoby w samej Spółce celem przyspieszenia wzrostu organicznego. Ponadto Spółka dominująca poczyniła ważną inwestycję na terenie Krakowskiego Parku Technologicznego, gdzie poprzez nabycie spółki celowej Lockus weszła w posiadanie budynku biurowo – administracyjnego. Do

końca czerwca 2008 planowane jest zakończenie prac adaptacyjnych w tym obiekcie i przeniesienie tam działalności operacyjnej.

F. WYBRANE DANE FINANSOWE

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys.zł		w tys.EUR	
	2007	2006	2007	2006
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	13 135	11 213	3 478	2 876
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-1 116	1 346	-295	345
III. Zysk (strata) brutto	-842	1 547	-223	397
IV. Zysk (strata) netto	-834	1 255	-214	322
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1 565	-578	-414	-148
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-9 287	-1 155	-2 459	-296
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	85	13 331	23	3 419
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	-10 767	11 598	-2 851	2 975
IX. Aktywa, razem	23 773	21 558	6 637	5 627
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	6 457	3 409	1 803	890
XI. Zobowiązania długoterminowe	303	22	85	6
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	3 501	3 353	977	875
XIII. Kapitał własny	17 316	18 150	4 834	4 737
XIV. Kapitał zakładowy	2686	2686	750	701
XV. Liczba akcji (w szt.)	2686000	2686000	2686000	2686000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/ EUR)	-0,31	0,47	-0,08	0,12
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)				
XVII. Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	6,45	6,76	1,80	1,76

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 zależą 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 2007 spółka pozyskała kolejnych nowych pracowników, posiadających wysokie kompetencje oraz doświadczenie zawodowe w branży telekomunikacyjnej, jak również wiedzę, doświadczenie i obycie w obszarze sprzedażowym.

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, Nice, Policom., Sytel, . 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. Nortel, Cisco, Kapsh Telecom, NextiraOne Polska. Wśród klasycznych integratorów można wymienić: SterProjekt, Sygnityl, Andra.

I. PODSUMOWANIE

Zakończony rok należy uznać za stosunkowo pomyślny dla Spółki, chociaż w porównaniu z rokiem poprzednim nie zostały osiągnięte zamierzone cele finansowe. W roku 2007 Spółka niestety osiągnęła ujemny wynik finansowy. Było to podyktowane kilkoma czynnikami, z których tylko część ma charakter zależny od Spółki. Wśród najważniejszych należy wymienić: wzrost kosztów działalności operacyjnej związany z wynagrodzeniami w branży IT, koszty związane z utworzeniem i rozbudową Grupy Kapitałowej, koszty związane z rozwojem nowej działalności i wejściem na nowe rynki, koszty restrukturyzacji przejętych spółek. Większość z powyższych zdarzeń ma charakter jednorazowy i nie powinno obciążać wyników 2008 roku. Niewątpliwym sukcesem roku 2007 było zrealizowanie w zasadzie wszystkich założeń publicznej emisji akcji i konsekwentna rozbudowa Grupy Kapitałowej. Spółka dorasta do rangi lidera polskiego rynku call i contact center, o czym świadczy lista zrealizowanych w 2007 kontraktów (DHL, Arvato, Link4), a co będzie procentować w kolejnych latach.

W ocenie Zarządu spółki istotną rolę w kształtowaniu wyników w 2008 roku będą mieć takie przesłanki, jak:

- uzyskanie efektu synergii z ICM Polska Sp. z o.o. i zakończenie restrukturyzacji tej spółki

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-Lucent jako Alcatel-Lucent Business Partner.

- uzyskanie dalszych efektów synergii z IQNet Sp. z o.o.,

IQNet Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach jest nowoczesnym integratorem w zakresie systemów telekomunikacyjnych. W 2007 rok spółka wygenerowała około 500 tys. zysku netto przy przychodach na poziomie 5,5 mln przychodów. Spółka rozszerza obecnie zatrudnienie i intensywnie wzmacnia działania sprzedażowe.

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. Spółka Teleinvention prowadzi obecnie działalność operacyjną. Stworzone zostały odpowiednie struktury oraz zbudowano wymaganą bazę sprzętową. Obecnie spółka realizuje założoną sprzedaż i osiąga pozytywne EBITDA.

-
- możliwość dalszej rozbudowy grupy kapitałowej Emitenta – pod warunkiem pozyskania podmiotu pasującego do struktury Spółki za korzystną cenę;
 - zwiększenie ilości zamówień i podpisywanych umów z uwzględnieniem sezonowości działalności Spółki;
 - poprawa ogólnej sytuacji makroekonomicznej i ożywienie w sektorze IT
 - rozwój działu projektowego

Zauważalną pozycją w obrotach firmy stają się przychody z działalności w branży budowlanej związanej z instalacjami. Dział Realizacji Projektów spółki Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne S.A. realizował zlecenia z różnych dziedzin. Zajmował się m.in. kontraktami z firmami działającymi w branży sportowej, budowlanej, projektowej. W przyszłości należy się spodziewać znaczącego rozwoju tego obszaru aktywności Spółki.

