

PISMO PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze, Drodzy Państwo!

Rok 2008 był kolejnym udanym rokiem dla całej Grupy Kapitałowej B3System S.A. („Grupa”). Wszystkie spółki funkcjonujące w ramach Grupy zrealizowały swoje prognozy zarówno pod względem przychodów ze sprzedaży, jak i osiągniętego zysku netto. W okresie pojawiających się pierwszych symptomów światowego załamania gospodarczego, osiągnięte wyniki przez wszystkie spółki z Grupy Kapitałowej B3System S.A. mogły być zrealizowane dzięki uprzednio przyjętej i konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju.

W roku 2008 B3System S.A. („Spółka”) dokonała wewnętrznych zmian organizacyjnych tworząc w strukturach pionu handlowego zespół ds. zamówień publicznych. Wprowadzone rozwiązanie umożliwiło Spółce aktywne uczestniczenie w przetargach i zamówieniach publicznych, co miało bezpośredni wpływ na jej wyniki finansowe. Kolejną zmianą organizacyjną, tym razem w ramach Grupy, było przeniesienie działu rozwiązań biznesowych ze Spółki do Navipro Sp. z o.o. doprowadzając tym do zwiększenia kompetencji w ramach oferowanych szkoleń i usług konsultingowych w dziedzinie budowy systemów opartych na metodologii ITIL. Koncentracja specjalistów wysokiej klasy w Navipro Sp. z o.o. pozwoliła na dywersyfikację jej oferty produktowej poprzez wprowadzenie rozwiązań CRM, ERP i ITSM.

Commcord Sp. z o.o. w minionym roku zintensyfikowała działania handlowe nakierowane na utrzymanie dotychczasowych i pozyskiwanie nowych Klientów. Realizacja kontaktów z Klientami odbywała się - między innymi - na zasadzie organizowania i przeprowadzania nieodpłatnych spotkań o charakterze szkoleniowo-prezentacyjnym. Taka forma współpracy z Klientami pozwoliła na zaprezentowanie możliwości Commcord Sp. z o.o. w zakresie oferowanych rozwiązań, jak również realizowania dużych projektów. W omawianym okresie Commcord Sp. z o.o. pozyskała kluczowych Klientów z sektora bankowo-finansowego oraz podpisała szereg umów dotyczących opracowania i prowadzenia w sposób kompleksowy nowych projektów u dotychczasowych Klientów. Ponadto Commcord Sp. z o.o. uzyskała status partnerstwa HP Preferred Partner GOLD na 2009 rok. Przełoży się to na zwiększenie jej potencjału handlowego oraz skuteczniejsze konkurowanie na szeroko rozumianym rynku IT. Na podkreślenie zasługuje również fakt, iż w 2008 roku wyniki osiągnięte przez Commcord Sp. z o.o. w sprzedaży produktów sieciowych firmy HP uplasowały ją na I miejscu, zaś poziom sprzedaży produktów Juniper pozwolił na zajęcie III miejsca w Polsce.

Pasmem sukcesów zakończyła rok 2008 HS Partner Pro-Test S.A. Począwszy od uzyskania rekomendacji Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego (reprezentant polskiego hotelarstwa w HOTREC rekomenduje „HS Partner Pro-Test” S.A. w Warszawie w roku 2008) przez otrzymanie certyfikatu „Przejrzysta Firma” nadawanego za publikację sprawozdań finansowych przez firmę Dun and Bradstreet Poland na otrzymaniu Certyfikatu oraz Złotej Statuetki „Przedsiębiorstwo Fair Play” kończąc. Złota Statuetka, to nagroda specjalna dla firmy, która nieprzerwanie przez pięć lat bierze udział ww. programie, poddaje się rzetelnej weryfikacji uczestników oraz otrzymuje tytuł i certyfikat Przedsiębiorstwo Fair Play. Program ten ma na celu promowanie firm działających zgodnie z prawem, etyką i normami społecznymi. Jednakże lista osiągnięć i dokonań HS Partner Pro-Test S.A. byłaby niepełna bez wyeksponowania Nagrody Głównej w konkursie na najlepszy produkt dla hoteli i gastronomi w kategorii wyposażenie hotelu za „ProKONEKT Kompleksowy Zintegrowany System Zarządzania Obiektem Hotelowym”, którą to, HS Partner Pro-Test S.A. została uhonorowana podczas 16 Międzynarodowych Targów Wyposażenia Hoteli i Gastronomii Horeca 2008, które odbyły się w Krakowie w dniach 19-21 listopada 2008 roku.

KRS : 0000259314
REGON: 016226542
NIP: 521-30-60-709

BANK: Kredyt Bank S.A. V II o/Warszawa
KONTO: 77 1500 1865 1212 7002 3457 0000

Kapitał zakładowy 936.047,00 PLN (wniesiony w całości)

Wypracowane przez Grupę w 2008 roku wyniki finansowe wskazują, że przyjęta przez Zarząd Spółki strategia rozwoju przyniosła efekty. W okresie od 01 stycznia 2008 roku do 31 grudnia 2008 roku Grupa osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 66 373 tys. zł. Wzrostowi przychodów towarzyszył wzrost zysku netto Grupy do kwoty 2 442 tys. zł.

Osiągnięcie obecnej pozycji Grupy nie byłoby możliwe bez wsparcia z strony naszych Partnerów Handlowych, zaangażowania Pracowników firmy, oraz zaufania Klientów jakim nas obdarzają. Serdecznie zapraszam Państwa do lektury niniejszego sprawozdania.

Mirosław Kaliński
Prezes Zarządu