



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU B3SYSTEM S.A.
Z DZIAŁALNOŚCI W 2009 ROKU**

Warszawa 2010

1. Podstawowe informacje o Spółce

Nazwa (firma):	B3System Spółka Akcyjna
Skrót firmy:	B3System S.A.
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Taneczna 7 02-829 Warszawa
Telefon :	(+ 48) 331 41 31
Telefaks:	(+ 48) 331 41 30
Poczta elektroniczna:	info@b3system.pl
Strona internetowa:	www.b3system.pl

2. Osoby zarządzające i nadzorujące

Na posiedzeniu w dniu 28 kwietnia 2009 roku Rada Nadzorcza B3System S.A. powołała Zarząd spółki w dotychczasowym składzie na kolejną trzyletnią kadencję.

Skład Zarządu:

1. Mirosław Kaliński – Prezes Zarządu
2. Władysław Sędzielski – Wiceprezes Zarządu
3. Piotr Jurzysta – Wiceprezes Zarządu

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 28 kwietnia 2009 roku powołano Członków Rady Nadzorczej B3System S.A. na kolejną trzyletnią kadencję w składzie:

- | | |
|------------------------|------------------------------------|
| 1. Tadeusz Kuranowski | Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| 2. Waldemar Nowak | Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej |
| 3. Hanna Ciejka | Członek Rady Nadzorczej |
| 4. Mirosław Hejduk | Członek Rady Nadzorczej |
| 5. Krzysztof Przyłucki | Członek Rady Nadzorczej |
| 6. Jacek Grochowina | Członek Rady Nadzorczej |

✓ Zarząd Spółki jest jedno lub wieloosobowy. Rada Nadzorcza każdorazowo ustala skład Zarządu. Członków Zarządu, w tym Prezesa Zarządu powołuje Rada Nadzorcza. Kadencja Zarządu trwa 3 (trzy) lata. Członkowie Zarządu powoływani są na okres wspólnej kadencji. Rada Nadzorcza w każdym czasie może odwołać członków Zarządu.

✓ Zarząd jest uprawniony do podwyższania kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję nowych akcji o łącznej wartości nominalnej nie większej niż 30.000 zł (słownie: trzydzieści tysięcy złotych) w drodze jednego lub kilku podwyższeń kapitału zakładowego w granicach określonych powyżej (kapitał docelowy). Upoważnienie Zarządu do podwyższania kapitału zakładowego oraz do emitowania nowych akcji w ramach kapitału docelowego do kwoty 30.000 zł wygasa z upływem trzech lat od dnia wpisania do rejestru przedsiębiorców zmiany Statutu dokonanej Nadzwyczajnego Zgromadzenia „B3System” Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie.

W dniu 19 grudnia 2008 r. Rada Nadzorcza B3System S.A. działając na podstawie III części pkt. 7 Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW powołała Komitet Audytu w następującym składzie osobowym:

1. Hanna Ciejka - Przewodnicząca Komitetu Audytu
2. Krzysztof Przyłucki - Członek Komitetu Audytu
3. Mirosław Hejduk - Członek Komitetu Audytu

W dniu 10 grudnia 2009 roku Zarząd B3System otrzymał informację o rezygnacji Pana Jacka Grochowiny z funkcji Członka Rady Nadzorczej.

W dniu 04.01.2010 roku rezygnację z funkcji wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej B3System złożył Pan Waldemar Nowak.

Rada Nadzorcza B3System S.A. w dniu 11 stycznia 2010 roku, w trybie § 16 ust. 2 pkt. 9 Statutu Spółki powołała Pana Andrzeja Woźniakowskiego oraz pana Jerzego Katana do składu Rady Nadzorczej B3System S.A.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w skład Rady Nadzorczej B3System S.A. wchodzi:

- Tadeusz Kuranowski - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Hanna Ciejka - Członek Rady Nadzorczej
- Mirosław Hejduk - Członek Rady Nadzorczej
- Krzysztof Przyłucki - Członek Rady Nadzorczej
- Andrzej Woźniakowski - Członek Rady Nadzorczej
- Jerzy Katana - Członek Rady Nadzorczej

3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych

Prezentowane sprawozdanie finansowe B3System S.A. za rok obrotowy 2009 zostało sporządzone zgodnie z ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz. U. Nr 121 poz. 591 z póź. zm.).

W okresie 01 stycznia 2009 roku do 31 grudnia 2009 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 49 369 tys. zł. Dynamika przychodów w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego wynosiła 0,94 %.

W tym samym okresie Spółka zrealizowała wynik finansowy (zysk netto) w kwocie 101 tys. zł.

Pomimo kryzysu finansowego, który dotknął także branżę IT spółka odnotowała nieznaczny wzrost przychodów. Produkty Spółki są produktami niszowymi tj. związanymi z zabezpieczeniami i nawet w dobie kryzysu przychody z ich sprzedaży są słabo wrażliwe na spadek popytu gdyż w dobie rozpowszechnionego dostępu do Internetu powszechnego użycia komputerów użytkownicy komputerów muszą korzystać z różnorodnych form zabezpieczeń przed wirusami. W 2009 roku zaobserwowano znaczący wzrost sprzedaży usług, w stosunku do roku 2008 wzrost wyniósł 114,84%. Bezpośrednią przyczyną tak dużego wzrostu sprzedaży jest zwiększone zapotrzebowanie instytucji na profesjonalne usługi związane z wdrażaniem rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa. Rozwój technologii informatycznych umożliwia szybszą i wygodniejszą formę komunikacji, aby była ona efektywna konieczne jest zapewnienie bezpieczeństwa korzystania z dostępnych rozwiązań.

Tabela: Struktura sprzedaży Spółki w 2009 roku w porównaniu do 2008 roku (w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2009	2008	Zmiana (%)
Przychody ze sprzedaży produktów	6 893	3 208	114,86
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	42 476	45 704	-7,66
RAZEM PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY	49 369	48 912	0,94

Źródło: B3System S.A.

W 2009 roku w stosunku do 2008 roku odnotowano wzrost kosztów.

Tabela: Struktura kosztów Spółki w 2009 roku w porównaniu do 2008 roku (w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2009	2008	Zmiana (%)
Koszty wytworzenia sprzedanych produktów	5 567	2 757	101,92
Koszty sprzedaży towarów i materiałów	38 583	39 123	-1,38
Koszty sprzedaży	2 868	2 985	-3,92
Koszty ogólnego Zarządu	2 373	2 051	15,70
RAZEM KOSZTY	49 391	46 916	5,28

Źródło: B3System S.A.

Pozostałe przychody operacyjne Spółki w 2009 roku dotyczyły:	
inne przychody operacyjne	234 tys. zł
pozostałe przychody operacyjne	219 tys. zł
Pozostałe Koszty Operacyjne dotyczyły:	
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	37 tys. zł
Inne koszty operacyjne	198 tys. zł
Wynik na działalności operacyjnej wyniósł:	-23 tys. zł
Przychody Finansowe obejmowały :	
odsetki od odbiorców i od lokat	23 tys. zł
dywidenda otrzymana	381 tys. zł
Koszty finansowe dotyczyły :	
odsetki	245 tys. zł
inne koszty	45 tys. zł
Zyski nadzwyczajne	0 - zł
Straty nadzwyczajne	0 - zł
Podatek dochodowy oraz odroczony podatek dochodowy	-10 tys. zł

Działalność Spółki w 2009 roku zamknęła się zyskiem netto w kwocie 101 tys. zł

W 2009 roku po raz pierwszy w historii polski rynek IT odnotował spadek przychodów. Według szacunków firmy IDC Polska spadek wartości rynku wynosił 10 %. Wartość polskiego rynku w 2009 roku wynosiła 10,3 mld USD do 11,4 mld USD w roku 2008. Największy udział w polskim rynku IT ma sprzedaż sprzętu i to właśnie ten segment rynku odnotował największy spadek w 2009 roku. Szczególnie dotkliwy spadek sprzedaży odnotowano w I i II kwartale 2009 roku. Spowolnienie gospodarcze miało wpływ na działalność Spółki w 2009 roku. Pomimo niesprzyjających warunków gospodarczych Spółce udało się osiągnąć wzrost przychodów oraz zminimalizować stratę z pierwszych kwartałów roku 2009, osiągając za 2009 rok zysk netto 101 tys. zł

Realizowana sprzedaż podlega zjawisku sezonowości odnotowywanym rokrocznie przez Spółkę.

Działalność Spółki charakteryzuje się utrzymywaniem zapasów na niskim poziomie i ta tendencja utrzymuje się rokrocznie.

W 2010 roku Spółka zamierza kontynuować rozszerzanie swojej oferty handlowej o nowe produkty, wspierać doskonalenie umiejętności pracowników poprzez organizowanie szkoleń umożliwiających pozyskanie kolejnych certyfikatów. Plany inwestycyjne Spółki uzależnione będą od jej sytuacji finansowej, Zarząd Spółki nie wyklucza kolejnych akwizycji, jednakże decyzje co do ich realizacji uzależnia od sytuacji ekonomicznej.

4. Czynniki ryzyka

4.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Spółki:

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w branży i rozwojem nowych produktów

Sektor informatyczny charakteryzuje się szybkim rozwojem rozwiązań i technologii, w związku z czym cykl życia produktu jest stosunkowo krótki. Dlatego sukces rynkowy Spółki jest silnie uzależniony od jej zdolności do stałej obserwacji zachodzących zmian technologicznych oferowanych produktów, szybkości ich zastosowania i wdrożenia najnowszych rozwiązań. Ponadto ustawiczne zmiany technologiczne na rynku informatycznym, w tym oprogramowania oraz starzenie się oferowanych produktów wymuszają ponoszenie przez Spółkę nakładów finansowych na utrzymanie swej pozycji konkurencyjnej oraz odpowiedniego standardu świadczonych usług (m.in. poprzez wydatki na szkolenia pracowników w zakresie najnowszej oferty produktowej). Istnieje ryzyko pojawienia się na rynku nowych rozwiązań, które spowodują, iż produkty i usługi oferowane przez Spółkę staną się nieatrakcyjne, nie zapewniając mu tym samym spodziewanych wpływów z ich sprzedaży.

Ryzyko walutowe

Ryzyko związane jest z możliwością zmiany kursu walutowego między dniem zawarcia transakcji a dniem, w którym otrzymywana jest płatność. Emitent dokonując zakupu sprzętu lub oprogramowania reguluje swoje zobowiązania w walucie obcej z chwilą podpisania umowy, realizując zamówienie Klienta - otrzymuje wynagrodzenie z chwilą zainstalowania sprzętu lub oprogramowania. Długie terminy realizacji płatności przy niestabilnym kursie polskiego złotego wobec innych walut mogą w istotny sposób wpłynąć na rentowność realizowanych umów zawartych przez Spółkę w ramach wygranych przetargów ogłaszanych przez podmioty z sektora administracji publicznej. Z perspektywy przedsiębiorstwa rozliczającego się w obcej walucie, w zależności od wahań kursu, wyrażona w walucie krajowej cena w momencie dokonania płatności może być niższa lub wyższa niż wyrażona w walucie krajowej cena z momentu zawierania transakcji

Ryzyko związane z silną konkurencją na rynku krajowym branży informatycznej

Rynek produktów i usług informatycznych charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem podmiotów na nim działających. Funkcjonują na nim zarówno przedsiębiorstwa dużych koncernów międzynarodowych, jak i duże oraz średnie polskie firmy działające na terenie całego kraju, a także małe podmioty o znaczeniu lokalnym. Przedmiotem konkurencji jest nie tylko oferta cenowa, lecz także wiedza i zdobyte doświadczenie. Dodatkowo branża charakteryzuje się wysokim stopniem innowacyjności, co zmusza Spółkę do ciągłego podnoszenia jakości oferty. Konkurencja na rynku zabezpieczeń systemów IT jest zróżnicowana w zależności od obszaru działania. Z dotychczas zdobytego przez Spółkę doświadczenia na rynku, wynika że wpływ konkurencji na efektywność działania Spółki zależy od:

- posiadanej wiedzy na temat potrzeb klienta (historycznej współpracy),
- różnic cenowych oferowanych produktów i usług, z uwzględnieniem wszelkiego rodzaju promocji cenowych i upustów,
- jakości dostarczanych usług,
- renomy i marki firmy świadczącej usługi.

Opisane powyżej wnioski są uwzględniane przez Spółkę przy podejmowaniu działań inwestycyjnych i marketingowych. Dzięki wysoko wykwalifikowanej kadrze inżynierów, mających certyfikaty producentów z ukończenia kursów w zakresie oferowanych przez Spółkę produktów, jest on w stanie dostarczać klientom usługi na najwyższym poziomie. Natomiast wieloletnia współpraca z większością dużych klientów, pozwala dysponować wiedzą, która jest istotnym elementem w walce z konkurencją. Ponadto Spółka posiada specjalizację niszową, co stanowi poważną przewagę konkurencyjną. Niemniej jednak wpływ silnej konkurencji na rynku może skutkować obniżeniem

rentowności realizowanej przez Spółkę. Największa konkurencyjność występuje na rynku dużych przedsiębiorstw państwowych i prywatnych m.in. banków i innych instytucji finansowych a także na rynku instytucji budżetowych, gdzie większość zamówień realizowanych jest w formie przetargów. Polityka Spółki zmierzająca do obsługi także firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw pozwala ograniczyć i zdywersyfikować opisywane ryzyko.

Ryzyko wpływu sytuacji gospodarczej Polski na wyniki Spółki

Rozwój rynku technologii informatycznych jest silnie związany z rozwojem gospodarczym rynku krajowego oraz kondycją działających na nim przedsiębiorstw. Spadek tempa wzrostu produktu krajowego brutto może obniżyć rentowność polskich przedsiębiorstw i uszczuplić ich budżety przeznaczone na inwestycje, m.in. na informatyzację firmy. Ewentualna negatywna ocena wysokości obecnych i przyszłych dochodów uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa, wobec pogarszającej się sytuacji gospodarczej w Polsce, może doprowadzić do spadku popytu na produkty i usługi oferowane przez Spółkę.

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

Na działalność Spółki mają wpływ zmieniające się przepisy prawa i różne jego interpretacje, w szczególności w zakresie przepisów podatkowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, regulacji prawnych w zakresie teleinformatyki, prawa spółek handlowych i prawa normującego funkcjonowanie spółek publicznych. W związku z dostosowywaniem prawa polskiego do wymogów Unii Europejskiej, zmiany przepisów prawnych mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Spółki. Każde wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednolitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

4.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki:

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Roczna wielkość sprzedaży Spółki podlega zjawisku sezonowości, podobnie jak w przypadku innych podmiotów działających w branży IT. Najniższe przychody przypadają zazwyczaj na II kwartał roku kalendarzowego. Zaś nasilenie popytu Spółka z reguły odnotowuje w III i IV kwartale. Jak pokazują wyniki Spółki osiągane w okresie ostatnich trzech lat, sprzedaż w ostatnim kwartale danego roku stanowić może od 35 do 45% wartości jego rocznej sprzedaży. Spółka podejmuje działania zmierzające do minimalizowania zjawiska sezonowości, a tym samym wyrównywania poziomu przychodów w poszczególnych kwartałach roku kalendarzowego poprzez zawieranie długookresowych umów serwisowych oraz innowacyjny charakter wprowadzanych do oferty handlowej produktów i usług.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Spółka współpracuje bezpośrednio z liderami rozwiązań informatycznych na rynku zabezpieczeń IT. Największy udział w wartości dostaw ogółem Spółki w 2009 roku osiągnęła firma AVNET Sp. z o.o. – 17,05 %. Wysoki udział dostawców tego dystrybutora sprzętu i oprogramowania w wartości dostawach ogółem, wynika z wysokiej jakości oferowanych przez niego produktów, a co za tym idzie, ze znaczącym popytem na jego wyroby na rynku krajowym. Utrata wymienionego dystrybutora mogłaby w krótkim okresie pogorszyć wyniki sprzedaży danych grup produktowych i obniżyć wyniki finansowe Spółki. Jednak dotychczasowe doświadczenie Spółki pokazało, że zmiana udziału poszczególnych producentów oprogramowania w wielkości dostaw nie zakłóciła kondycji finansowej Spółki. Wieloletnia znajomość rynku zabezpieczeń IT oraz jego stały monitoring pozwalają Spółce dostosować produkty do wymogów danego klienta, stąd zmieniający się udział poszczególnych producentów oprogramowania antywirusowego w dostawach ogółem i przychodach Spółki.

Ryzyko fluktuacji kadr

Spółka działa w oparciu o wiedzę oraz doświadczenie zatrudnianych pracowników. Dalszy rozwój Spółki zależy w dużej mierze od stabilności zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych pracowników oraz kadry wyższego szczebla. Możliwość utraty kluczowych dla Spółki specjalistów i ich odejścia do firm konkurencyjnych z branży mogłaby wpłynąć na jakość realizacji projektów wdrożeniowych oraz pogorszenie warunków kontraktów realizowanych w przyszłości. Rekrutacja nowych pracowników o odpowiednim poziomie wykształcenia i doświadczenia jest procesem długotrwałym, mogącym wydłużyć termin osiągnięcia oczekiwanej przez Spółkę wydajności pracy. Ponadto zatrudnienie nowych pracowników wiąże się z poniesieniem dodatkowych kosztów na rzecz firm świadczących usługi pośrednictwa pracy oraz obniżoną wydajnością pracy w pierwszych miesiącach po zatrudnieniu. Spółka w celu ograniczenia ryzyka utraty kluczowych pracowników tworzy w firmie efektywny system motywacyjny, dba o budowanie więzi pomiędzy Spółką a pracownikami oraz stale monitoruje rynek pracy, aby utrzymywać konkurencyjne warunki zatrudnienia.

Ryzyko związane z konkurencją na rynku krajowym.

Istotny wpływ na działalność Spółki ma konkurencja zarówno ze strony polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw informatycznych wymuszająca obniżenie marży przy realizacji kontraktów. Ponadto konsolidacja firm informatycznych na polskim rynku może wpłynąć na konkurencyjność oferty Spółki względem innych podmiotów. Nie ma pewności czy rosnąca konkurencja nie wpłynie w przyszłości w negatywny sposób na działalność lub sytuację zarówno Spółki jak i Grupy Kapitałowej oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z karami umownymi zamieszczonymi w umowach zawartych z kontrahentami

Działalność Spółki nierozzerwalnie wiąże się z zawieraniem umów z podmiotami, na rzecz których świadczone są usługi z zakresu m. in. instalowania systemów informatycznych, bieżącej obsługi oraz konserwacji urządzeń należących do takich systemów. W przeważającej części zawieranych przez Spółkę umów, zamieszczone są postanowienia określające kary umowne. Celem tych postanowień, jest wzajemne zagwarantowanie przez strony wykonania zobowiązań nałożonych przez zawierane umowy. W przypadku niewywiązania się przez Spółkę ze zobowiązań nałożonych przez zawarte z kontrahentami umowy, powstaje obowiązek poniesienia określonych kar umownych, które mogą negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. W celu minimalizacji powyższego ryzyka, w większości zawartych umów, wysokość kar umownych określona została procentowo w sposób proporcjonalny do wartości zawartych kontraktów.

5. Wskazanie postępowań toczących się przed Sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

Spółka B3System S.A. w roku 2009 nie była stroną postępowania sądowego, administracyjnego.

6. Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach

Spółka B3System S.A. oferuje kompleksowe systemy bezpieczeństwa teleinformatycznego, wiodących na rynku Producentów w tym:

- **Avocent LANDesk** – pakiet zintegrowanych rozwiązań przeznaczonych do zarządzania systemami IT, tworzenia inwentaryzacji sprzętu i oprogramowania, automatycznej dystrybucji oprogramowania i zdalnego dostępu do komputerów,
- **CA** – zaawansowane produkty wykorzystywane m.in. do zarządzania systemami IT, ServiceDesk, tworzenia systemów bezpieczeństwa, zarządzania sieciami, zapewniania ciągłości pracy serwisów www czy tworzenia kopii bezpieczeństwa,

- **Citrix** – technologie terminali oraz
- **Checkpoint** - wiodący na rynku zaawansowany system zapory ogniowej (firewall) wykorzystywany do ochrony styku firmy z innymi sieciami w tym z Internetem
- **Clear Swift** - oprogramowanie do analizy i ochrony protokołów SMTP, HTTP i FTP,
- **EMC** - systemy współdzielenia, zarządzania i ochrony danych obejmujące produkty z zakresu SAN, NAS oraz CAS,
- **Eset** – rodzina produktów antywirusowych,
- **F5** – wiodące na rynku load balancery uzupełnione o moduły akceleracji sieci, firewalle aplikacyjne oraz wirtualizację systemów NAS
- **F-Secure** – zaawansowane rozwiązania bezpieczeństwa, w szczególności produkty antywirusowe, pozwalające tworzyć zintegrowane systemy ochrony
- **Fortinet** – rozwiązania typu UTM, do ochrony poczty elektronicznej, baz danych oraz systemy badania podatności,
- **IBM**
- **Kaspersky** – system zabezpieczeń dla stacji roboczych, serwerów plików, serwerów pocztowych styku z Internetem,
- **McAfee** – czołowe rozwiązania pozwalające tworzyć kompleksowe i zintegrowane systemy bezpieczeństwa obejmujące między innymi: zapory ogniowe, systemy UTM, systemy wykrywania włamań (IDS/IPS), systemy badania podatności, rozwiązania kryptograficzne, systemy ochrony informacji, produkty antywirusowe i antyspamowe,
- **Microsoft**
- **PGP** – produkty do szyfrowania plików, dysków i przesyłek pocztowych a także obsługi podpisów cyfrowych i zarządzanie certyfikatami,
- **Riverbed Technology** – zaawansowane rozwiązania do optymalizacji sieci rozległych w tym do akceleracji łącz oraz aplikacji,
- **RSA Security (własność EMC)** – produkty wykorzystywane do autentykacji, zbierania i korelacji logów bezpieczeństwa, produkty antyfraudowe oraz systemy PKI
- **Sophos PLC** – systemy antywirusowe, antyspamowe, kryptograficzne oraz kontroli dostępu do sieci,
- **Symantec** – rozwiązania bezpieczeństwa oraz archiwizacji danych
- **Trend Micro** - zaawansowane rozwiązania bezpieczeństwa, w szczególności produkty antywirusowe,
- **Wheel Systems** - rozwiązania silnego uwierzytelniania w oparciu o telefon komórkowy,
- **WMware** – wiodące na rynku produkty do wirtualizacji systemów IT.

Firma B3System oferuje pełny zakres usług dla oferowanych produktów w tym wdrożenia, szkolenia oraz wsparcie techniczne.

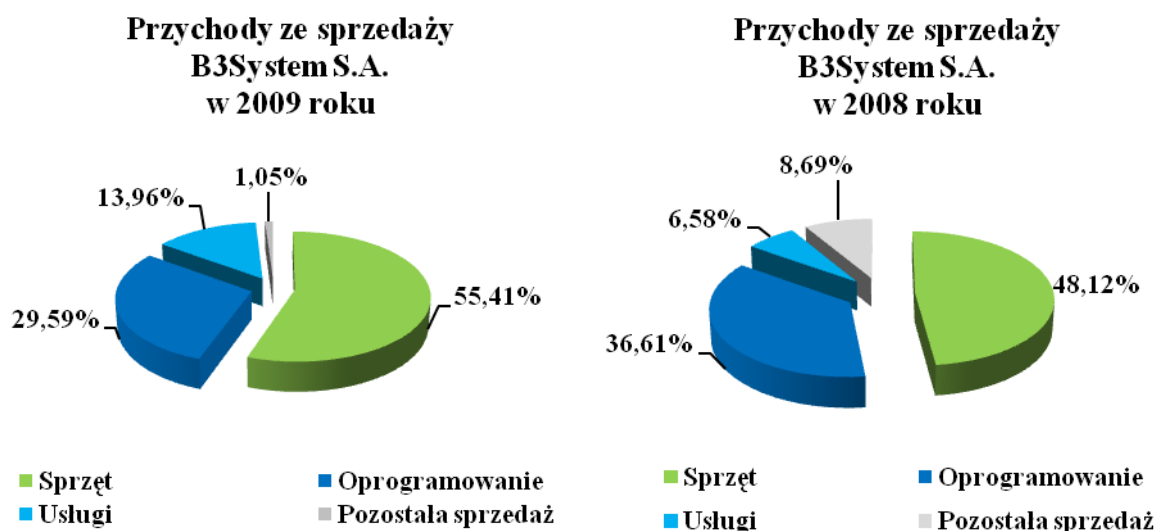
Sprzedaż sprzętu komputerowego

Spółka ma w swojej ofercie rozwiązania z wszystkich istotnych grup produktowych związanych z rynkiem bezpieczeństwa IT. Uzupełnieniem są produkty pozwalające na zarządzanie systemami komputerowymi, rozwiązania do inwentaryzacji zasobów komputerowych, narzędzia do monitorowania i modelowania wydajności komputerów oraz wspomagające funkcjonowanie procesów biznesowych.

W większości przypadków Spółka jest bezpośrednim przedstawicielem producenta, co umożliwia mu oferowanie korzystnych dla odbiorców poziomów cenowych.

Jako wiodący na rynku dostawca zaawansowanych systemów bezpieczeństwa teleinformatycznego, Spółka wie jak ważne jest sprawne funkcjonowanie kluczowych dla działania danej firmy systemów informatycznych. Dlatego też, jako uzupełnienie dla standardowych usług wsparcia technicznego, Spółka

oferuje usługi serwisowe dostępne 24 godziny na dobę, przez wszystkie dni w roku, w tym również na żądanie klienta w jego siedzibie.



Źródło: B3System S.A

Oferta Spółki nie ogranicza się jedynie do sprzedaży gotowych produktów. Spółka z powodzeniem oferuje pomoc klientom przy opracowywaniu tzw. polityki bezpieczeństwa, której celem jest stworzenie podstaw dla wprowadzenia metod zarządzania, procedur i wymagań, niezbędnych dla zapewnienia w instytucji właściwej ochrony wszelkich przetwarzanych informacji. Polityka bezpieczeństwa określa podstawowe zasady ochrony zasobów informacji w organizacji, niezależnie od systemów, sposobów i miejsca ich przetwarzania. Cele, strategie i polityki bezpieczeństwa firmy mogą być opracowane hierarchicznie od poziomu instytucji do poziomu eksploatacyjnego, w zależności od potrzeb zgłaszanych przez klientów. Spółka ofertę w zakresie polityki bezpieczeństwa buduje o najwyższej jakości konsultantów posiadających wymagane certyfikaty i dopuszczenia odpowiednich instytucji. Dzięki ich wiedzy i uzyskanym certyfikatom Spółka może przeprowadzać audyty zabezpieczeń oraz zaawansowane testy penetracyjne.

Spółka jest bezpośrednim partnerem większości spośród producentów dostarczanych rozwiązań. Dzięki temu posiada bieżący dostęp do wszystkich nowości, uaktualnień i dodatkowych narzędzi oraz wsparcia technicznego ze strony producentów, często dostępnych jedynie dla partnerów.

Ponadto Spółka dysponuje doświadczoną kadrą techniczną uczestniczącą w licznych zagranicznych szkoleniach i legitymującą się niezbędnymi certyfikatami potwierdzającymi zdobytą wiedzę i umiejętności.

Produkty	2008		Produkty	2009	
	Wartość sprzedaży	Udział % w przychodach ze sprzedaży		Wartość sprzedaży	Udział % w przychodach ze sprzedaży
Sprzęt	23 538	48,12%	Sprzęt	27 353	55,41%
Oprogramowanie	17 906	36,61%	Oprogramowanie	14 606	29,59%
CA	3 199	6,54%	McAfee	3 069	6,22%
McAfee	3 373	6,90%	VMware	1 949	3,95%
IBM	1 313	2,68%	CA	1 624	3,29%
Trend	1 312	2,68%	ESET	943	1,91%
Microsoft	1 219	2,49%	Trend	893	1,81%
ESET	940	1,92%	Sophos	601	1,22%

Symantec	550	1,12%	Microsoft	579	1,17%
RSA	344	0,70%	Help Desk	491	0,99%
INNE	5 656	11,56%	INNE	4 457	9,03%
Usługi	3 217	6,58%	Usługi	6 892	13,96%
Pozostała Sprzedaż	4 251	8,69%	Pozostała Sprzedaż	518	1,05%
RAZEM	48 912	136,61%	RAZEM	49 369	129,59%

Źródło: B3System S.A.

Oferowane rozwiązania są tworzone w oparciu o starannie wybrane, najlepsze i sprawdzone produkty, dzięki czemu Spółka może sprostać każdemu zadaniu związanemu z bezpieczeństwem teleinformatycznym.

Przeszkolona kadra zatrudnionych inżynierów stanowi mocną podstawę do zwiększenia wpływów ze sprzedaży usług wsparcia technicznego dla Spółki. Ten kierunek rozwoju Spółka zmierza kontynuować w przyszłości, a osiągnięte z niego przychody inwestować w dalszy niekończący się proces szkoleń naszych pracowników.

7. Rynki zaopatrzenia i zbytu oraz uzależnienie od odbiorców i dostawców

Zakupy towarów materiałów i usług Spółka realizuje na rynku krajowym. Ze względu na szerokie spektrum oferowanych przez Spółkę produktów, towarów i usług, także w zakresie zaopatrzenia nie występuje uzależnienie od konkretnych dostawców. Dostawcami Spółki są uznani, światowi producenci oprogramowania i sprzętu komputerowego. Spółka posiada status partnera u większości swoich dostawców, dzięki czemu dysponuje stałym dostępem do aktualnych rozwiązań technologicznych. Poza umowami handlowymi zawieranymi w ramach prowadzonej działalności handlowej Spółka nie ma innych formalnych powiązań z dostawcami, których udział przekracza 10 % w obrotach ogółem. Do największych dostawców Spółki w 2009 roku (z uwagi na udział % w przychodach) należały: AVNET Sp. z o.o. – 17,05 %, S4E S.A. – 15,01, IT expert Sp. z o.o. – 14,70 %.

Spółka otrzymała następujące tytuły i nagrody:

Spółka B3System S.A. znalazła się na wysokich miejscach wśród firm informatycznych i telekomunikacyjnych w rankingu TOP 200 przygotowanym i opublikowanym w czerwcu 2009 r. przez Computerworld Polska, zajmując następujące pozycje:

- 106 pozycja wśród 290 firm informatycznych (biorących udział w badaniu);
- 25 pozycja wśród firm uzyskujących największe przygody grup kapitałowych w 2008 roku;
- 100 pozycja wśród firm informatycznych świadczących usługi w 2008 roku;
- 45 pozycja wśród firm świadczących usługi doradcze w 2008 roku;
- 55 pozycja wśród firm świadczących usługi projektowania i budowy sieci w 2008 roku;
- 67 pozycja wśród firm świadczących usługi serwisowe w 2008 roku;
- 48 pozycja wśród firm informatycznych o największej odsprzedaży partnerom w 2008 roku;
- 61 pozycja wśród firm osiągających przychody z obsługi sektora dostaw elektryczności, gazu, ciepła i wody w 2008 roku;
- 36 pozycja wśród firm osiągających przychody z obsługi sektora MSP w 2008 roku;
- 30 pozycja wśród firm osiągających przychody z obsługi sektora bankowego w 2008 roku;
- 11 pozycja wśród firm osiągających przychody z obsługi sektora mediów w 2008 roku;
- 8 pozycja wśród firm osiągających przychody z obsługi sektora handel hurtowy w 2008 roku;
- 18 pozycja wśród firm osiągających przychody z obsługi sektora budowlanego w 2008 roku;
- 42 miejsce wśród firm osiągających przychód z obsługi sektora administracji w 2008 roku;
- 20 pozycja wśród firm osiągających przychody ze sprzedaży systemów pamięci masowych w 2008 roku;
- 3 pozycja wśród firm osiągających przychody ze sprzedaży rozwiązań bezpieczeństwa w 2008 roku;

- 27 pozycja wśród firm i grup kapitałowych o najwyższej produktywności pracowników w 2008 roku.

B3System S.A. otrzymała tytuł Tytana Sprzedaży 2009 a tym samym znalazła się w gronie najlepszych Partnerów Handlowych firmy ESET. Tytan Sprzedaży 2009 jest nagrodą przyznawaną dziesięciu najlepszym Partnerom Handlowym firmy ESET, którzy osiągnęli najlepsze wyniki sprzedażowe.

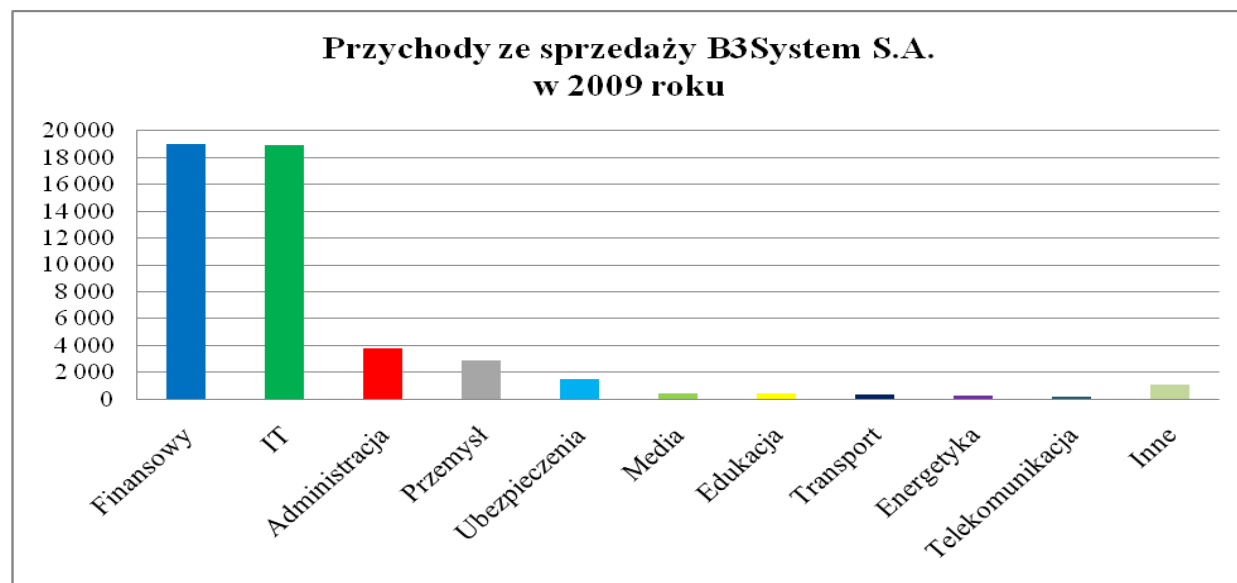
Firma B3System S.A. znalazła się w X edycji rankingu najbardziej dynamicznych firm organizowanym przez firmę Coface Poland oraz wydawcę Pulsu Biznesu - Bonnier Business Polska.

B3System już po raz kolejny otrzymała zaszczytny tytuł Gazeli Biznesu 2009. W tym roku tytuł ten przypadł 4008 przedsiębiorstwom. Ranking Gazete Biznesu promuje firmy, które działają w sposób przejrzysty, a więc to sami przedsiębiorcy swoją pracą i transparentnością działania decydują o tym, czy trafią na listę i jakie zajmą na niej miejsce. Przedsiębiorstwa, które znalazły się w rankingu to nie tylko sprawdzone, kwalifikowane i wiarygodne firmy, lecz także takie, które preferują solidność i jawność działania.

W rankingu ogólnopolskim firma B3System S.A. zajęła 478 miejsce (404 miejsce w rankingu Gazete 2008) zaś w rankingu wojewódzkim 99 pozycję (84 miejsce w rankingu Gazete 2008).

Spółka realizuje swoje przychody wyłącznie na rynku krajowym. Głównymi odbiorcami są instytucje sektora finansowo-ubezpieczeniowego. Znaczącymi kontrahentami są także przedsiębiorstwa z sektora administracji państwowej i przemysłu. Struktura odbiorców jest rozproszona. Spółka kieruje swoją ofertę zarówno do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), jak też do sektorów dużych przedsiębiorstw takich jak:

1. Finansowy;
2. IT
3. Administracji Publicznej
4. Przemysł
5. Ubezpieczeniowy
6. Media
7. Edukacja
8. Transport i Spedycja
9. Energetyka
10. Telekomunikacja



Źródło: B3System S.A.

W 2009 roku struktura sprzedaży uległa zmianom wynikającym głównie z sytuacji rynkowej w Polsce. Prognozowany przez NBP oraz Radę Ministrów spadek PKB skłonił część Klientów Spółki do przesunięcia planowanych zakupów sprzętu informatycznego oraz oprogramowania na rok 2010.

W najmniejszym stopniu wydatki na infrastrukturę informatyczną ograniczały odmioty z sektorów Finansowego i IT. Do największych odbiorców spółki należy Bank Pekao S.A., którego udział w obrotach spółki wzrósł z 18,16 % w roku 2008 do poziomu 31,45 % w roku 2009. Istotny udział (15,16%) w obrotach spółki ma firma IT expert Sp. z o.o. będąca integratorem rozwiązań systemów informatycznych. Mimo niekorzystnej sytuacji na polskim rynku IT spółka odnotowała w 2009 roku wzrost przychodów ze sprzedaży Poza umowami zawieranymi w ramach prowadzonej działalności Spółka nie posiada innych formalnych powiązań z odbiorcami, których udział w obrotach Spółki przekracza 10 %.

Odbiorca	2009	
	Obroty realizowane z odbiorcą	Udział % w obrotach ogółem
Pekao S.A.	17 581	35,61%
IT expert	7 030	14,24%
ECS International Polska	2 455	4,97%
IBM Polska Sp. z o.o.	1 899	3,85%
Aviva Sp. z o.o.	900	1,82%
Inne:	19 504	39,51%
Razem:	49 369	100,00%

Źródło: B3System S.A.

8. Informacje o zawartych znaczących umowach dla działalności Spółki

8.1. W dniu 08.01.2009 roku Zarząd Spółki poinformował, iż zrealizował z firmą Lumena S.A. zamówienia, których łączna wartość przekroczyła 10% kapitałów własnych wg stanu na dzień 31.12.2008r. Łączna wartość zamówień zrealizowanych z firmą Lumena S.A. wynosi 1 590 349,33 zł. Zamówienie firmy Lumena S.A. o największej wartości Spółka otrzymała w dniu 31.12.2008 roku, wartość zamówienia wynosiła 1 347 324,62 złotych. Przedmiotem zamówienia była sprzedaż sprzętu informatycznego firm Dell, Hewlett Packard, OKI. Spółka informowała o przekroczeniu obrotów z ww podmiotem w raporcie bieżącym nr 2/2009 z dnia 08.01.2009 r.

8.2. W dniu 25 marca 2009 roku Zarząd B3System poinformował, że zawarł umowy z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Grzybowskiej 53/57, które łącznie można uznać za znaczące, ze względu na fakt, iż przekroczyły 10% kapitałów własnych Spółki na dzień 31.12.2008 roku. Łączna wartość zamówień realizowanych z Bankiem Polska Kasa Opieki wynosi w przeliczeniu na złote stanowi kwotę 1 629 083 PLN. Umowa o największej wartości została podpisana przez Zarząd Spółki w dniu 25 marca 2009 roku, wartość umowy 240 539,00 € tj. 1 099 263,23 PLN. Przedmiotem umowy jest dostarczenie, instalacja i konfiguracja sprzętu firmy EMC Computer System Poland Sp. z o.o. . Spółka informowała o przekroczeniu obrotów z ww podmiotem w raporcie bieżącym nr 16/2009z dnia 25.03.2009 r.

8.3. W dniu 21 kwietnia 2009 roku Zarząd B3System otrzymał umowę z dnia 31 marca 2009 roku z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Grzybowskiej 53/57 (Kupujący), na przeprowadzenie prac rozwojowych oprogramowania firmy CA Sp. z o.o., dostarczanie nowych jego wersji oraz wykonywanie wsparcia w okresie obowiązywania umowy. Wartość umowy netto wynosi 508.062,81 \$. Płatność zostanie dokonana w PLN, po przeliczeniu wartości Umowy wyrażonej w USD, wg. średniego kursu USD/PLN w NBP z dnia wystawienia faktury. Spółka informowała o zawarciu umowy raportem bieżącym nr. 20/2009 z dnia 21 kwietnia 2009 roku.

8.4. W dniu 18 czerwca 2009 roku Zarząd B3System podpisał Umowę z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Grzybowskiej 53/57 (Kupującym) na sprzedaż, dostarczenie i instalację i optymalizację środowiska informatycznego oraz wykonywanie serwisu gwarancyjnego sprzętu informatycznego i oprogramowania firmy: EMC Computers o wartości netto 374 119,00 Euro. Na dzień przekazania raportu kwota ta stanowiła równowartość 1 689 259,52 złotych

wg średniego kursu ogłaszanego przez NBP. Spółka informowała o zawarciu umowy raportem bieżącym nr 29/2009 z dnia 18 czerwca 2009 roku.

8.5. W dniu 03 lipca 2009 roku Spółka B3System S.A. podpisała Umowę z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Grzybowskiej 53/57 (Kupującym) na sprzedaż, dostarczenie i instalację oraz wykonywanie serwisu gwarancyjnego sprzętu informatycznego i oprogramowania firmy: IBM o wartości netto 6 219 668,00 PLN. Spółka informowała o umowie w raporcie bieżącym nr 32/2009 z dnia 03.07.2009 roku.

8.6. W dniu 13 lipca 2009 roku Spółka B3System S.A. podpisała Umowę z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Grzybowskiej 53/57 (Kupującym) na sprzedaż, dostarczenie i instalację oraz wykonywanie serwisu gwarancyjnego sprzętu informatycznego i oprogramowania firmy: EMC Computers o wartości netto 409 267,00 EURO, na dzień przekazania raportu kwota ta stanowiła równowartość 1 788 946,98 złotych wg średniego kursu ogłaszanego przez NBP w dniu publikacji raportu. Płatność zostanie dokonana w PLN, po przeliczeniu wartości Umowy wyrażonej w Euro, wg średniego kursu EUR/PLN w NBP z dnia wystawienia faktury, do ceny doliczony zostanie podatek VAT w wysokości ustawowej. Spółka informowała o podpisaniu umowy raportem bieżącym nr 37/2009 z dnia 13 lipca 2009 roku.

8.7. W dniu 20 lipca 2009 roku Spółka podpisała umowę z IBM Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie na sprzedaż oprogramowania informatycznego, 3 letnie wsparcie techniczne oraz pakiet rozszerzonych gwarancji - o wartości netto 1 830 000 PLN. Spółka informowała o podpisaniu umowy raportem bieżącym nr 38/2009 z dnia 20 lipca 2009 roku.

8.8. W dniu 02 listopada 2009 roku B3System S.A. podpisała umowę z IT.expert Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest sprzedaż sprzętu informatycznego firmy Riverbed Technology, o wartości netto 7 030 215,92 zł. O zawarciu umowy Spółka informowała raportem bieżącym nr 41/2009 z dnia 02 listopada 2009 roku.

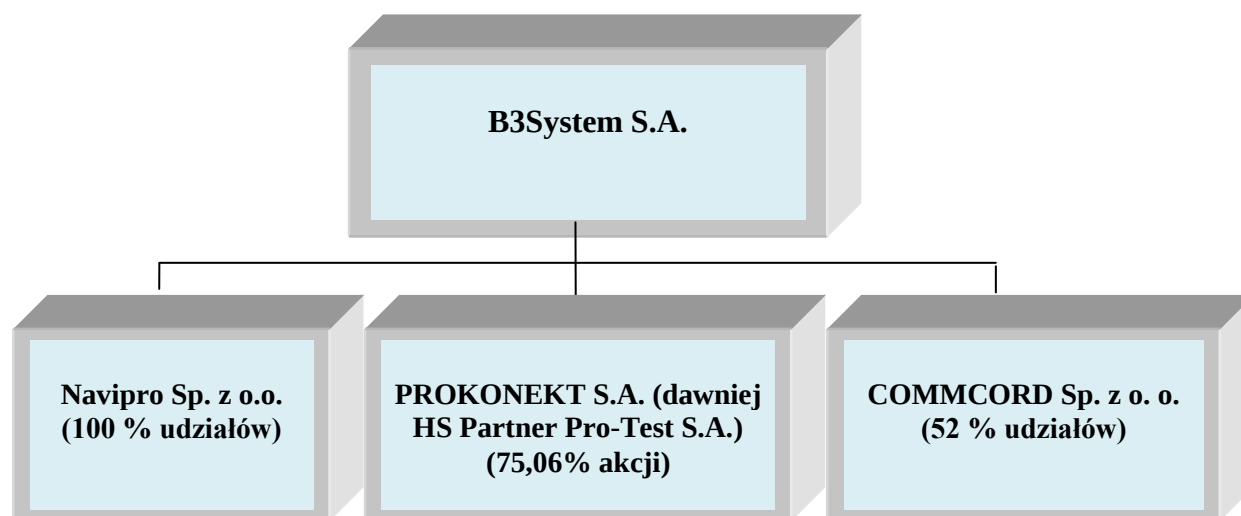
8.9. W IV kwartale 2009 roku Firma B3System S.A. jako lider konsorcjum wspólnie z Commcord Sp. z o.o. zrealizowała dla Meritum Banku SA projekt związany z przebudową infrastruktury teleinformatycznej i systemów zabezpieczeń w podstawowej i zapasowej lokalizacji Centrum Przetwarzania Danych. Zrealizowany projekt obejmował:

- dostawę urządzeń i oprogramowania, ich instalację oraz parametryzację;
- uruchomienie produkcyjnych usług sieciowych;
- przygotowanie projektu technicznego rozwiązania;
- przygotowanie dokumentacji powykonawczej;
- wykonanie testów przełączeń pomiędzy podstawową a zapasową lokalizacją CPD;
- szkolenia stanowiskowe dla pracowników Banku z zakresu wdrożonej infrastruktury.

Aktualnie zarówno B3System jak i Commcord realizują bieżące usługi monitoringu i administracji wdrożonego rozwiązania.

9. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotami.

B3System S.A. jest podmiotem dominującym w stosunku do następujących podmiotów zależnych:



Navipro Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie (02-261), przy ul. Robotniczej 5, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000145617.

Spółka oferuje szeroki zakres usług informatycznych między innymi:

- ✓ Doradztwo strategiczne – wyznaczanie kierunków informatyzacji przedsiębiorstw w oparciu o innowacyjne rozwiązania technologiczne;
- ✓ Analiza procesów biznesowych – określenie zasad działania danego przedsiębiorstwa w momencie przeprowadzenia analizy;
- ✓ Analiza przedwdrożeniowa – badanie potrzeb informatycznych w poszczególnych obszarach działalności klienta;
- ✓ Wdrażanie systemów IT – projektowanie i tworzenie systemu informatycznego w oparciu o wyznaczone kierunki rozwoju z uwzględnieniem sytuacji obecnej.
- ✓ Systemy HelpDesk niezbędne do utrzymania usług na wymaganym poziomie, wykorzystanie tych systemów, oprócz wsparcia dla rozwiązywania problemów z komputerami, zapewnia zaimplementowanie dowolnych procedur i procesów, które można sformalizować. Możliwe jest więc proste tworzenie „branżowych” help dysków np. do serwisowania maszyn czy likwidacji szkód ubezpieczeniowych.
- ✓ Szkolenia i usługi konsultingowe w dziedzinie budowy systemów opartych na metodologii ITIL. Metodologia ITIL jest w chwili obecnej niezwykle popularnym i de facto jedynym narzędziem pozwalającym budować nowoczesne systemy wsparcia technicznego, a także porządkować organizację pracy działów IT.

Spółka skoncentrowała swoje działania na wdrożeniach i usługach opartych na rozwiązaniach Microsoft Dynamics NAV oraz usługi zapoczątkowane przez B3System, w tym: systemy HelpDesk niezbędne do utrzymania usług na wymaganym poziomie, wykorzystanie tych systemów, oprócz wsparcia dla rozwiązywania problemów z komputerami, zapewnia zaimplementowanie dowolnych procedur i procesów, które można sformalizować. Możliwe jest więc proste tworzenie „branżowych” help dysków np. do serwisowania maszyn czy likwidacji szkód ubezpieczeniowych, oraz o szkolenia i usługi konsultingowe w dziedzinie budowy systemów opartych na metodologii ITIL. Metodologia ITIL jest w chwili obecnej niezwykle popularnym i de facto jedynym narzędziem pozwalającym budować nowoczesne systemy wsparcia technicznego, a także porządkować organizację pracy działów IT.

W Pierwszym półroczu 2009 roku rozszerzono ofertę handlową o LiveTime Service Manager (obszar ITSM). Podpisano umowę partnerską z firmą Comarch w zakresie oferowania na rynku

polskim produktów z linii CDN (obszar ERP). Powyższe produkty adresowane są do grupy małych i średnich przedsiębiorstw

Spółka jest w trakcie procesu restrukturyzacji polegającego na istotnej redukcji kosztów operacyjnych związanych przede wszystkim z redukcją kosztów wynagrodzeń pracowników (restrukturyzacja zatrudnienia) oraz innych kosztów stałych poprzez renegocjacje długoterminowych umów (m.in. umowy najmu i umów leasingowych). Spółka zredukowała zatrudnienie do 21 osób (pracowników i współpracowników) oraz dokonała redukcji wynagrodzeń. Działania te znalazły już częściowo odzwierciedlenie w III kwartale 2009 roku, natomiast maksymalne efekty powinny być widoczne w IV kwartale 2009 oraz I kwartale 2010.

Spółka liczy na pozyskanie pierwszych klientów na nowe produkty wprowadzone do oferty spółki w poprzednich kwartałach (produkt LiveTime Service Manager – obszar ITSM oraz linia produktów CDN firmy Comarch). Dodatkowo spółka kładzie coraz większy nacisk na sprzedaż wysoko rentownych usług konsultingowych w obszarze ITSM.

PROKONEKT S.A. (dawniej HS Partner Pro-Test S.A.) z siedzibą w Warszawie (02-170) przy ul. Słowiczej 62, wpisaną do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIII (dawny XX) Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000041061.

Spółka osiąga przychody ze sprzedaży zintegrowanych systemów wspomagających zarządzanie obiektami hotelowymi i gastronomicznymi, oraz autorskich programów komputerowych. W ofercie handlowej spółki istotnym elementem jest produkt „ProKONEKT - jest to Kompleksowy Zintegrowany System Zarządzania Obiektem Hotelowym”, który zdobył na Targach HORECA 2008 nagrodę główną w konkursie na najlepszy produkt dla hotelarstwa i gastronomi w kategorii wyposażenie hotelu. System ten składa się z wielu modułów umożliwiających zarządzania określonymi obszarami działalności w tym:

- ✓ **ProNETT** – jest to internetowy system rezerwacji internetowej on-line ProNETT. Przeznaczony dla wszystkich hoteli, które chcą swoją ofertę wystawić w Internecie. Służy do sprzedaży miejsc hotelowych za pomocą Internetu.
- ✓ **ProHOTT** – Jest nowoczesnym narzędziem przeznaczonym do obsługi recepcji hoteli. Został zaprojektowany specjalnie dla hoteli i sieci hoteli oraz obiektów o charakterze konferencyjno-szkoleniowym. Służy do przyjmowania i obsługi rezerwacji gości indywidualnych i grupowych, prowadzenia rachunków gości z uwzględnieniem obciążeń za usługi hotelowe i dodatkowe, umożliwia prowadzenie kasy hotelowej i walutowej.
- ✓ **ProBANN** – Jest nowoczesną aplikacją służącą do rezerwacji zasobów niezbędnych do zorganizowania bankietów, szkoleń i konferencji (sale konferencyjne, sprzęt, usługi towarzyszące, menu). Prosty w użyciu grafik funkcji konferencyjno-bankietowych pozwala na stałe monitorowanie dostępności sal. Dodatkowo program monitoruje dostępność krytycznych pozycji sprzętu. Ułatwia tworzenie harmonogramu współpracy z organizatorami funkcji (kuchnia, stewarding). Dzięki wbudowanemu systemowi monitorowania krytycznych dat organizowanej imprezy oraz niezapominajkom pozwala na kontrolę organizacji wszystkich jej elementów. Jest pierwszym polskim programem, który posiada wizualny interfejs do planowania rozkładu zasobów w oparciu o rzeczywisty rozkład pomieszczeń.
- ✓ **ProRESS** - Jest nowoczesnym narzędziem przeznaczonym do obsługi sprzedaży w obiektach gastronomicznych. Znajduje zastosowanie w hotelach, restauracjach, kawiarniach, pubach, klubach, dyskotekach itp. Służy do dokładnej rejestracji sprzedaży gastronomicznej z możliwością natychmiastowego wystawiania zamówień kuchennych, rachunków dla Gościa, paragonów fiskalnych, faktur VAT
- ✓ **ProGASS** - Jest nowoczesnym narzędziem przeznaczonym do kontroli kosztów produkcji gastronomicznej. Służy do prowadzenia magazynów żywnościowych, kontroli stanów magazynowych oraz planowania zakupów towarów. Umożliwia kalkulację cen sprzedaży pozycji menu, analizę kosztów przygotowania potraw w oparciu o dane z receptur, a także pozwala śledzić na bieżąco ilość oraz wartość zużywanych artykułów. Bogaty system raportów i statystyk pozwala na szczegółową kontrolę kosztów własnych produkcji gastronomicznej.

Dodatkowym ułatwieniem jest możliwość automatycznego rozliczenia sprzedaży dziennej na podstawie danych z kas rejestrujących sprzedaż gastronomiczną. Posiada rozwiązania wieloobiektowe przeznaczone dla sieci barów, restauracji, pubów, itp.

- ✓ **ProFINN** - Jest nowoczesnym narzędziem wspomagającym pracę działów ekonomiczno-finansowych w przedsiębiorstwie. Służy do prowadzenia: wszechstronnej i szczegółowej ewidencji księgowej w wersjach złotowej i złotowo-dewizowej, ewidencji rozrachunków z dostawcami i odbiorcami, rejestrów VAT, ewidencji środków trwałych, ewidencji rozrachunków z pracownikami.
- ✓ **ProMEDD** - Jest nowoczesnym narzędziem przeznaczonym do obsługi lekarskiej, ambulatoryjnej i terapeutycznej gości i pacjentów przebywających w hotelu bądź w sanatorium. Został zaprojektowany z myślą o sanatoriach oraz hotelach typu sanatoryjnego lub profilu kliniki zdrowia i urody oraz SPA. Służy do zakładania i prowadzenia dokumentacji medycznej (pełnej bądź skróconej), rezerwacji zabiegów, rozliczeń z terapeutami. Możliwość prowadzenia sprzedaży detalicznej artykułów uzupełniających terapię. Integracja z programem ProHOTT oraz systemem kontroli dostępu Messerschmitt pozwala pełniej kontrolować ruch gości/pacjentów. Unikalną cechą są kioski komputerowe, służące do rozliczania wykonania zabiegów przez terapeutę oraz pełniące funkcje informacyjne zarówno dla pacjentów jak i terapeutów. Kiosk wyposażony jest w czytnik kart zbliżeniowych, służących do identyfikacji gościa/pacjenta, oraz duży ekran dotykowy.
- ✓ Jednym z elementów systemu ProKONEKT jest system obsługi SPA i Wellness **ProFITT** Jest nowoczesnym narzędziem zaprojektowanym specjalnie dla gabinetów SPA & WELLNESS. Program wnosi całkowicie nową jakość pracy, a jego obsługa jest intuicyjnie prosta. Zastosowanie najnowszych technologii pozwala na uruchomienie programu pod kontrolą systemów Windows oraz Linux. Dzięki technologii kart zbliżeniowych zrealizowany został system rozliczania pracowników. Dostęp do programu możliwy jest z dowolnej stacji podłączonej do sieci komputerowej.
- ✓ **System kontroli dostępu** - System umożliwia podzielenie obiektu na strefy dostępu pozwalające kontrolować ruch Gości i personelu w obiekcie. Składa się z terminali wjazdowych i wyjazdowych oraz szlabanów współpracujących z dystrybutorem biletów oraz czytnikiem biletów. Dzięki temu Goście mogą korzystać z systemu w całym obiekcie przy wykorzystaniu jednej, uniwersalnej karty-klucza.
- ✓ **System zarządzania energią** - Ma za zadanie dostarczenie do pokoju tylko tyle energii ile jest niezbędne w danej chwili i danym czasie. System opiera się na dwóch informacjach – statusie pokoju (Gość zameldowany/wymeldowany) oraz jego obecności w pokoju.
- ✓ **System telewizji hotelowej i marketingowej** - Umożliwia odbiór wybranych kanałów telewizyjnych oraz informacyjnych we wszystkich pokojach hotelowych, a w wybranych miejscach części hotelowej i biurowej także wyświetlanie informacji dotyczących konferencji lub innych ważnych zdarzeń na terenie obiektu.
- ✓ **System telewizji przemysłowej CCTV** - Zapewnia stały monitoring zarówno w obiekcie jak i poza nim oraz pełni rolę kontrolną w przypadku pojawiania się zagrożenia zewnętrznego lub wewnętrznego. Zapewnia stały monitoring zarówno w obiekcie jak i poza nim oraz pełni rolę kontrolną w przypadku pojawiania się zagrożenia zewnętrznego lub wewnętrznego.
- ✓ **System łączności** - Podstawowym elementem jest centrala telefoniczna będąca wysokiej klasy serwerem telekomunikacyjnym przeznaczonym do obsługi łączności telefonicznej na terenie hotelu, z możliwością łączenia kilku obiektów w jednym obszarze komutacyjnym, dzięki czemu uzyskiwane są znaczne oszczędności na połączeniach.

W listopadzie 2009 roku firma HS Partner Pro-Test S.A. uczestniczyła w dwóch najważniejszych imprezach targowych dla branży hotelowo-gastronomicznej:

- II Międzynarodowych Targach Wyposażenia Obiektów Hotelowych WorldHotel organizowanych w Warszawie w dniach 4-6.11.2009 r. oraz
- 17. Międzynarodowych Targach Wyposażenia Hoteli i Gastronomii Horeca 2009 organizowanych w Krakowie w dniach 18-20.11.2009 r.

Certyfikaty



HS Partner Pro-Test S.A. otrzymała Certyfikat "Przedsiębiorstwo Fair Play" 2009 oraz Brązowy Laur za prowadzenie działalności w myśl zasad szeroko pojętej etyki.

Wręczenie certyfikatów odbyło się w dniu 4 grudnia 2009 r. w Sali Kongresowej PKiN w Warszawie podczas oficjalnej Gali XII edycji programu „Przedsiębiorstwo Fair Play”.

W dniu 19 lutego 2010 Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrowała zmianę nazwy spółki z HS Partner Pro-Test Spółka Akcyjna na PROKONEKT Spółka Akcyjna.

COMMCORD Spółka z o.o. z siedzibą w Rzeszowie przy ulicy Hoffmanowej 19, wpisanej do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000267788.

COMMCORD skupia się na obszarze świadczenia usług związanych z bezpieczeństwem teleinformatycznym oraz integracją urządzeń, systemów i sieci IT na rynku finansowym, bankowym, w sektorze administracji publicznej, jak również dla przedsiębiorstw prywatnych i państwowych.

W zakresie bezpieczeństwa IT spółka COMMCORD oferuje:

Audyt- konsulting - tworzenie koncepcji rozwiązań- doradztwo projektowe- usługi wdrożeniowe IT oraz bezpieczeństwa informacji- integracja platform systemowych- opiekę serwisową- szkolenia. Wśród zrealizowanych przez spółkę projektów znajdują się między innymi:

- ✓ Systemy SSL VPN w sektorze publicznym oraz banków komercyjnych.
- ✓ Uaktualnienia i modernizacje systemów Juniper ISG dla Międzynarodowego Banku.
- ✓ Szkolenia i uaktualnienia systemów Juniper (FW, IPS), CheckPoint, eSafe, etc. dla banków komercyjnych, spółdzielczych i przedsiębiorstw.
- ✓ Audit w sektorze publicznym.
- ✓ Wdrożenie Juniper IPS w sektorze publicznym.

Poza rozwiązaniami zabezpieczeń IT Spółka oferuje również tworzenie systemów proceduralnej ochrony informacji m.in. w zakresie:

- ✓ Ochrony informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa ochrony danych osobowych;
- ✓ Ochrony informacji stanowiących przedsiębiorstwa;
- ✓ Ochrony danych osobowych;
- ✓ Ochrony informacji niejawnych

COMMCORD Sp. z o.o. zdobył prestiżową nagrodę Junipera za najciekawsze wdrożenie: „wdrożenia systemu STRM”. Dzięki wdrożeniom wykonanym i planowanym oraz pozyskaniu jednego z najlepszych fachowców w tej dziedzinie w Europie COMMCORD Sp. z o.o. jest niekwestionowanym liderem w sprzedaży i wdrożeniach STRM (Security Threat & Response Manager), czyli rozwiązania do korelacji logów oraz aktywnego monitorowania sieci – konkurencja dla enVision w zakresie korelacji logów. W zakresie NBAD (Network Behavior Anomaly Detection) STRM nie ma konkurencji.

Ponadto COMMCORD Sp. z o.o. zdobył następujące miejsca w sprzedaży rozwiązań Juniper:

Kategoria Największa sprzedaż – 6 miejsce;

Kategoria Największa sprzedaż produktów dedykowanych do rynku SMB – 4 miejsce

Kategoria Największa sprzedaż rozwiązań z serii security – 2 miejsce

Kategoria Najciekawsze wdrożenie rozwiązań Junipera – nagroda za wdrożenie systemów STRM

COMMOCRD Sp. z o.o. otrzymał również najwyższy status partnera Juniper Networks – Elite, co pozwala na skuteczne konkurowanie z największymi integratorami na rynku.

Nabycie aktywów w postaci udziałów i akcji w wymienionych spółkach B3System S.A. traktuje jako inwestycję długoterminową. Budowanie Grupy Kapitałowej w oparciu o podmioty z branży IT, ma na celu wzmocnienie pozycji Spółki, rozszerzenie oferty handlowej w oparciu o rozwiązania oferowane przez spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej, oraz pozyskiwanie nowych rynków.

Spółka finansowała nabycie spółek poprzez emisję akcji serii G i serii H oraz ze środków własnych.

W 2009 roku Spółka nie dokonywała istotnych inwestycji w papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości.

Połączenie B3System S.A. z PRO-TEST Sp. z o.o.

Zarząd B3System S.A. w dniu 20 kwietnia 2009 roku podjął uchwałę w sprawie połączenia B3System S.A. i PRO-TEST Sp. z o.o. Połączenie spółek B3System S.A. oraz PRO-TEST Sp. z o.o. miało na celu uporządkowanie struktury organizacyjnej Grupy Kapitałowej B3System S.A.. B3System S.A. był jedynym właścicielem udziałów spółki PRO-TEST Sp. z o.o.

Powodem podjęcia przez Zarząd B3System S.A. zamiaru połączenia spółek był fakt, że PRO-TEST Sp. z o.o. od 1 stycznia 1998 roku nie prowadził działalności gospodarczej. Jej działalność ograniczała się do obsługi majątku spółki, na który składały się przede wszystkim 3 280 000 akcji serii „A” HS Partner Pro-Test S.A., o cenie nominalnej 25 groszy każda, co stanowi 42,05 % w kapitale zakładowym HS Partner Pro-Test S.A.. Akcje te są imienne i uprzywilejowane co do głosów (2 głosy na 1 akcję) i upoważniają do 49,55% głosów na Walnym Zgromadzeniu HS Partner Pro-Test S.A. Po połączeniu B3System S.A. stał się właścicielem 3 280 000 akcji serii A HS Partner Pro-Test S.A.

Połączenie spółek nastąpiło w trybie art. 492 § 1 pkt. 1 k.s.h. i art. 516 § 6 k.s.h., jako że B3System S.A. był jedynym wspólnikiem PRO-TEST Sp. z o.o. połączenie zgodnie z art. 515 i art. 516 k.s.h. nastąpiło bez podwyższenia kapitału zakładowego. W spółce przejmującej nie zostały przyznane prawa wspólnikom lub osobom szczególnie uprawnionym w spółce przejmowanej (art. 499 § 1 pkt. 5 k.s.h.), jak też szczególne korzyści dla członków organów łączących się spółek a także innych osób uczestniczących w połączeniu (art. 499 § 1 pkt. 6 k.s.h.).

W dniu 8 września 2009 roku Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy dokonał wpisu przejęcia przez B3System S.A. spółki PRO-TEST Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Po połączeniu Spółka PRO-TEST Sp. z o.o. została wykreślona z rejestru przedsiębiorców, a Spółka B3System S.A. stała się właścicielem 3 280 000 akcji serii A HS Partner Pro-Test S.A. będących do dnia połączenia własnością spółki PRO-TEST Sp. z o.o.

Połączenie Spółki B3System S.A. i PRO-TEST Sp. z o.o. zgodnie z postanowieniem Sadu Rejonowego dla M. St. Warszawy w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy KRS zostało ujęte w księgach rachunkowych na dzień 30.09.2009 roku.

10. Opis istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi, zawartych na innych warunkach niż rynkowe.

W 2009 roku Spółka nie dokonała transakcji z podmiotami powiązanymi, w rozumieniu § 91 ust. 6 pkt.5 rozporządzenia MF z dnia 19.02.2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

11. Informacja o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek.

- ✓ W dniu 21 grudnia 2009 roku został podpisany Aneks do umowy o udzielenie linii gwarancyjnej pomiędzy B3System S.A. a Kredyt Bank S.A. z siedzibą w Warszawie. (Bank) Zgodnie z Aneksem Bank otwiera B3System linię gwarancyjną w kwocie 1 100 000,00 zł na okres 21 grudnia 2009 roku do 01 maja 2011 roku. W ramach linii gwarancyjnej której wystawiane będą gwarancje wadialne i dobrego wykonania umowy, na podstawie zlecenia złożonego przez B3System oraz na podstawie kontraktu/umowy, z którego wynikać będą warunki gwarancji.
- ✓ W dniu 21 grudnia 2009 roku został podpisany Aneks do umowy o kredyt obrotowy pomiędzy B3System a Kredyt Bank S.A. z siedzibą w Warszawie (Bank). Zgodnie z Aneksem Bank udziela Kredytobiorcy Kredytu obrotowego w rachunku bieżącym w kwocie 2 000 000,00 zł. (dwa miliony) zł z przeznaczeniem na pokrycie zobowiązań płatniczych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej. Bank oddaje do dyspozycji Kredytobiorcy Kredyt do dnia 29 kwietnia 2010 roku.
- ✓ W dniu 10 grudnia 2009 roku Spółka B3System zawarła umowę pożyczki z Panem Mirosławem Kalińskim – akcjonariuszem spółki B3System S.A. Zgodnie z Umową Pan Mirosław Kaliński udzieli spółce B3System S.A. pożyczki w wysokości 500 000 zł. na okres od 10 grudnia 2009 do 31 marca 2010 roku. Strony ustaliły, że Spółka zwróci kwotę niniejszej pożyczki w terminie do dnia 31 marca 2010 roku wraz z kwotą należnych odsetek w wysokości 15% w skali rocznej, naliczonych za okres od dnia zawarcia umowy do dnia zwrotu pożyczki.

12. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym

W dniu 31 grudnia 2009 roku została zawarty aneks do Umowy pożyczki z dnia 25 maja 2009 roku pomiędzy B3System S.A. a Navipro Sp. z o.o. Zgodnie z Aneksem Spółka B3System przedłużyła Navipro Sp. z o.o. termin udzielenia pożyczki w wysokości 200 000,00 zł do dnia 31 grudnia 2010 roku. Strony ustaliły, iż Navipro Sp. z o.o. zwróci B3System kwotę niniejszej pożyczki do dnia 31 grudnia 2010r.

13. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta.

W okresie, którego dotyczy niniejsze sprawozdanie Spółka B3System S.A. nie udzieliła poręczenia i gwarancji.

14. Opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji.

W dniu 23 listopada 2009 roku Sąd Rejonowy dla miasta ST. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował zmianę wysokości kapitału zakładowego B3System S.A. Zarząd Spółki B3System S.A., na podstawie § 6 ust. 3 Statutu Spółki oraz w wykonaniu uchwał Rady Nadzorczej Spółki nr 1/2008 i nr 2/2008 z dnia 19 maja 2008 roku, nr 1/2009, nr 2/2009, nr 3/2009 i nr 4/2009 z dnia 25 lutego 2009 roku oraz uchwały nr 8/2009 z dnia 22 kwietnia 2009 roku oraz uchwał Walnego Zgromadzenia Spółki nr 2/2008 z dnia 16 maja 2008 roku, w dniu 03 września 2009 dokonał podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę 10.568,60 zł, do kwoty 946.615,60 zł, poprzez emisję 105.686 akcji zwykłych na okaziciela serii I o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy), po cenie emisyjnej 1,62 zł (jeden złoty sześćdziesiąt dwa grosze). Akcje te zostały zaoferowane uczestnikom Programu Motywacyjnego. Środki z emisji akcji serii I zostały zdeponowane na rachunku bankowym spółki. Spółka informowała o powyższym raporcie bieżącym nr 45/2009 z dnia 25 listopada 2009 roku. Poza wyemitowaniem 105 686 akcji serii I w ramach Programu Motywacyjnego spółka nie emitowała innych akcji w 2009 roku.

Na dzień przekazania raportu okresowego za 2009 roku kapitał zakładowy B3System S.A. tworzy 9.466.156 akcji, w tym:

Liczba akcji	Seria	Rodzaj
1 000 000	A	Imienne uprzywilejowane co do głosu, 1 akcja uprawnia do 2 głosów na Walnym Zgromadzeniu B3System S.A.
4 000 000	B	Zwykłe na okaziciela
750 000	C	Zwykłe na okaziciela
100 000	D	Zwykłe na okaziciela
1 080 000	E	Zwykłe na okaziciela
1 170 000	F	Zwykłe na okaziciela
205 600	G	Zwykłe na okaziciela
1 054 870	H	Zwykłe na okaziciela
105 686	I	Zwykłe na okaziciela

Na dzień przekazania raportu liczba głosów ze wszystkich zarejestrowanych akcji B3System S.A. wynosi 10.466.156.

15. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników za 2009 rok.

Spółka B3System S.A. nie publikowała prognozy finansowej dot. wyników jednostkowych na rok 2009.

16. Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Spółka podjęła lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

W prezentowanym okresie Spółka finansowała swoją działalność z kapitału własnego. Struktura źródeł finansowania Spółki jest bezpieczna.

Wskaźniki	Stan na 31.12.2009	Stan na 31.12.2008
Rentowność Sprzedaży	0,22%	4,14%
Wskaźnik płynności bieżącej	1,21	1,30
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	54,21%	44,89%
Wskaźnik rentowności na aktywach	0,29%	6,99%

Źródło: B3System S.A.

Przy wyliczaniu wartości poszczególnych wskaźników zastosowane następujące wzory:

Wskaźnik rentowności sprzedaży – $\text{zysk netto/przychody ze sprzedaży} \times 100$

Wskaźnik płynności bieżącej – $\text{aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe}$

Wskaźnik ogólnego zadłużenia – $\text{zobowiązania ogółem/suma pasywów} \times 100$

Wskaźnik rentowności na aktywach – $\text{zysk netto/aktywa razem} \times 100$

17. Ocena możliwości zamierzeń inwestycyjnych w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.

Spółka zamierza finansować swoje inwestycje w oparciu o środki własne nie wykluczając posiłkowania się kredytem. Akwizycję związaną z realizacją Umowy Inwestycyjnej zawartej w dniu 24 listopada 2009 roku Spółka B3System S.A. będzie realizować poprzez wydanie własnych akcji akcjonariuszom przejmowanej spółki COPI S.A.

18. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za dany okres.

W prezentowanym okresie nie wystąpiły w Spółce nietypowe i nadzwyczajne zdarzenia.

19. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej.

Według prognoz podanych przez IDC Poland wprost polskiego rynku IT w 2010 roku wyniesie ok. 3 %, w tym sprzedaż sprzętu wzrośnie o 3%, oprogramowania o 5%, usług o 2%. Polska gospodarka cieszy się wzrostem głównie dzięki popytowi wewnętrznemu, a nie inwestycjom np. w nowe technologie. Rok 2009 przyniósł zamrożenie inwestycji w wielu przedsiębiorstwach, jeśli te inwestycje w 2010 roku zostaną odblokowane, dynamika wzrostu może przyspieszyć.

Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte przez B3System wyniki finansowe to:

- ✓ Rozwój nowych produktów z zakresu bezpieczeństwa IT, wywołany rosnącą liczbą użytkowników Internetu i zwiększającymi się zagrożeniami dla użytkowników systemów informatycznych.
- ✓ Wzrost popytu na proste urządzenia i oprogramowanie do zabezpieczenia sieci dla sektora MSP. Właściciele małych firm kupują chętnie nieskomplikowane w obsłudze oprogramowanie, które łatwo można licencjonować.
- ✓ Akwizycja innych podmiotów gospodarczych, mająca na celu poszerzenie oferty produktowej, bazy klientów oraz pełniejsze wykorzystanie możliwości Spółki.
- ✓ Wzrastający popyt na rozwiązania z zakresu zabezpieczenia i archiwizacji danych;
- ✓ Wzrastający popyt na rozwiązania zapewniające kompleksową ochronę systemów i usług na styku sieci chronionej z siecią zewnętrzną.
- ✓ Dążenie do zwiększenia ilości prowadzonych projektów wdrożeniowych Business Intelligence i Microsoft Dynamics CRM, usług wsparcia technicznego oraz usług outsourcingowych dla produktów firmy Microsoft.
- ✓ Zwiększenie liczby pracowników zatrudnionych na stanowiskach handlowców o wysokich kwalifikacjach.
- ✓ Dywersyfikacja oferty produktowej uwzględniająca potencjał B3System S.A..
- ✓ Wymogi prawne wynikające z obecności Polski w Unii Europejskiej oraz z międzynarodowych standardów bezpieczeństwa IT.
- ✓ Negatywny wpływ na rentowność umów realizowanych przez Spółki Grupy Kapitałowej mogą mieć wahania kursów walut.

20. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W prezentowanym okresie nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Spółką i jej Grupą Kapitałową.

21. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji

Na posiedzeniu w dniu 28 kwietnia 2009 roku Rada Nadzorcza B3System S.A. powołała Zarząd Spółki w dotychczasowym składzie na kolejną trzyletnią kadencję.

Skład Zarządu:

1. Mirosław Kaliński – Prezes Zarządu
2. Władysław Sędzielski – Wiceprezes Zarządu
3. Piotr Jurzysta – Wiceprezes Zarządu

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 28 kwietnia 2009 roku powołało Członków Rady Nadzorczej B3System S.A. na kolejną trzyletnią kadencję

Skład powołanej Rady Nadzorczej B3System S.A.

1. Tadeusz Kuranowski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Waldemar Nowak	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
3. Hanna Ciejka	Członek Rady Nadzorczej
4. Mirosław Hejduk	Członek Rady Nadzorczej
5. Krzysztof Przyłucki	Członek Rady Nadzorczej
6. Jacek Grochowina	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 10 grudnia 2009 roku Zarząd B3System otrzymał informację o rezygnacji Pana Jacka Grochowiny z funkcji Członka Rady Nadzorczej.

W dniu 04.01.2010 roku rezygnację z funkcji wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej B3System złożył Pan Waldemar Nowak.

Rada Nadzorcza B3System S.A. w dniu 11 stycznia 2010 roku, w trybie § 16 ust. 2 pkt. 9 Statutu Spółki powołała Pana Andrzeja Woźniakowskiego oraz pana Jerzego Katana do składu Rady Nadzorczej B3System S.A.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w skład Rady Nadzorczej B3System S.A. wchodzi:

- | | |
|------------------------|----------------------------------|
| ➤ Tadeusz Kuranowski | - Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| ➤ Hanna Ciejka | - Członek Rady Nadzorczej |
| ➤ Mirosław Hejduk | - Członek Rady Nadzorczej |
| ➤ Krzysztof Przyłucki | - Członek Rady Nadzorczej |
| ➤ Andrzej Woźniakowski | - Członek Rady Nadzorczej |
| ➤ Jerzy Katana | - Członek Rady Nadzorczej |

Zgodnie z § 12 ust 8 pkt. g Statutu Spółki, powoływanie i odwoływanie członków Rady Nadzorczej, z zastrzeżeniem § 16 ust 2 pkt. 9 Statutu należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia.

Statut Spółki w § 16 ust 2 pkt. 9 umożliwia Radzie Nadzorczej, powoływanie członka Rady Nadzorczej w miejsce członka Rady Nadzorczej, którego mandat wygasł wobec rezygnacji lub wskutek śmierci.

Zgodnie ze Statutem Spółki Zarząd jest jedno lub wieloosobowy. Zarząd powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza, która każdorazowo ustala skład Zarządu. Członkowie Zarządu powoływani są na 3-letnią kadencję. Rada Nadzorcza ustala zasady i warunki wynagradzania członków Zarządu oraz postanowień umów łączących członków Zarządu ze Spółką.

W dniu 16 maja 2008 roku odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie B3System S.A., na którym podjęto Uchwałę Nr 2/2008 w sprawie zmiany Statutu Spółki rozszerzając uprawnienia Zarządu. Zgodnie z § 6 Statutu Spółki Zarząd jest uprawniony do podwyższania kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję nowych akcji o łącznej wartości nominalnej nie większej niż 30.000 zł (słownie: trzydzieści tysięcy złotych) w drodze jednego lub kilku podwyższeń kapitału zakładowego w granicach określonych powyżej (kapitał docelowy). Upoważnienie Zarządu do podwyższania kapitału zakładowego oraz do emitowania nowych akcji w ramach kapitału docelowego do kwoty 30.000 zł wygasa z upływem trzech lat od dnia wpisania do rejestru przedsiębiorców zmiany Statutu dokonanej niniejszą uchwałą Nadzwyczajnego/Zwyczajnego Zgromadzenia „B3System” Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy KRS w dniu 30 maja 2008 roku wpisał do rejestru przedsiębiorców zmianę Statutu Spółki.

22. Informacje o umowach zawartych między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie

Członkowie Zarządu byli zatrudnieni w Spółce na podstawie umów o pracę na czas nieokreślony. Umowy te nie zawierają klauzuli o rekompensatach w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia. W przypadku rozwiązania umowy o pracę przysługują im odszkodowania i odprawy, wynikające z przepisów prawa pracy.

23. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Spółki, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie Spółki.

Wynagrodzenie brutto Członków Zarządu w 2009 roku (w zł) pobrane od Spółki

Imię nazwisko	Wynagrodzenie z tytułu powołania	Wynagrodzenie z umowy o pracę	Wartość innych świadczeń
Mirosław Kaliński	178 600,00	123 466,70	0
Władysław Sędzielski	151 000,00	88 363,07	0
Piotr Jurzysta	151 000,00	33 666,40	0

Źródło: B3System S.A.

Członkowie Zarządu B3System otrzymali w 2009 roku (w zł) wynagrodzenie od Spółki PROKONEKT S.A. (dawniej HS Partner Protest S.A.) z tytułu udziału w posiedzeniach Rady Nadzorczej:

Imię nazwisko	Wynagrodzenie	Wartość innych świadczeń
Mirosław Kaliński	3 000,00	0
Władysław Sędzielski	5 700,00	0

Źródło: B3System S.A.

Członkowie Zarządu B3System S.A. otrzymali w 2009 roku (w zł) wynagrodzenie od Spółki Navipro Sp. z o.o. z tytułu udziału w posiedzeniach Rady Nadzorczej:

Imię i Nazwisko	Wynagrodzenie brutto	Wartość innych świadczeń
Mirosław Kaliński	4 000,00	0
Władysław Sędzielski	6 000,00	0
Piotr Jurzysta	3 000,00	0

Źródło: B3System S.A.

Członkowie Rady Nadzorczej B3System S.A. otrzymali w 2009 roku (w zł) wynagrodzenie z tytułu udziału w posiedzeniach Rady Nadzorczej:

Imię i Nazwisko	Wynagrodzenie brutto	Wartość innych świadczeń
Tadeusz Kuranowski	2 850,00	0
Waldemar Nowak	1 875,00	0
Mirosław Hejduk	1 875,00	0
Krzysztof Przyłucki	1 875,00	0

Jacek Grochowina	1 875,00	0
Hanna Ciejka	2 400,00	0

Źródło: B3System S.A.

Członkom Zarządu oraz Rady Nadzorczej w 2009 roku Spółka ani jej podmioty zależne nie wypłaciły wynagrodzenia na podstawie planu premii lub podziału zysków ani w formie opcji na akcje oraz nie przyznały innych świadczeń w naturze.

24. Zestawienie stanu posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę.

Stan posiadanych akcji B3System S.A. przez Członków Zarządu na dzień 31 grudnia 2009 roku przedstawia się następująco:

Zarząd	Ilość akcji	Wartość nominalna akcji [w zł]
Mirosław Kaliński	1 402 000	140 200,00
Władysław Sędzielski	450 000	45 000,00
Piotr Jurzysta	453 000	45 300,00

Źródło: B3System S.A.

Pan Władysław Sędzielski - Wiceprezes Zarządu Spółki o zbył w dniu 23 kwietnia 2009 roku 90 000 akcji zwykłych na okaziciela B3System S.A. po średniej cenie 3,02 zł za jedną akcję. Po transakcji Pan Władysław Sędzielski posiadał 651 882 sztuk akcji stanowiących łącznie 6,96% udział w kapitale zakładowym B3System S.A., uprawniających do 1 101 882 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, stanowiących 10,64% głosów w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Pan Władysław Sędzielski – Wiceprezes Zarządu Spółki zbył w dniu 07 lipca 2009 roku 201 882 akcji zwykłych na okaziciela B3System S.A. po średniej cenie 2,50 zł za jedną akcję. Po transakcji liczba akcji i ich udział w kapitale i głosach wynosiły: 450 000 sztuk akcji stanowiących łącznie 4,81% udziału w kapitale zakładowym B3System SA, uprawniających do 900 000 głosów stanowiących 8,68% w ogólnej liczbie głosów.

Pan Mirosław Kaliński jest właścicielem 40 udziałów B3System–Security Sp. z o.o., o łącznej wartości 20.000 zł.

W dniu 26 marca 2010 roku pan Mirosław Kaliński zbył 200 000 akcji PROKONEKT S.A. (dawniej HS Partner Protest) o wartości nominalnej 50.000 zł,

Pan Władysław Sędzielski jest właścicielem 40 udziałów B3System–Security Sp. z o.o., o łącznej wartości 20.000 zł. W dniu 26 marca 2010 roku Pan Władysław Sędzielski zbył 200 000 akcji PROKONEKT S.A. (dawniej HS Partner Protest S.A.) o wartości nominalnej 50.000 zł,

Pan Piotr Jurzysta jest właścicielem 80 000 akcji PROKONEKT S.A. (dawniej HS Partner Protest S.A.) o wartości nominalnej 20.000 zł.

Stan posiadanych akcji B3System S.A. przez Członków Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2009 roku przedstawia się następująco:

Rada Nadzorcza	Ilość akcji	Wartość nominalna akcji [w zł]
Tadeusz Kuranowski		
Mariola Dobosz		
Mirosław Hejduk		
Waldemar Nowak	5 867	586,70
Jacek Grochowina	5 000	500,00
Krzysztof Przyłucki		

Źródło: B3System S.A.

25. **Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio poprzez podmioty zależne, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień przekazania raportu rocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.**

Akcjonariusz	Ilość akcji (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów na WZ (szt.)	Udział w liczbie głosów na WZ (%)
Grupa Kapitałowa TOTMES S.A.	2 356 122	24,89	2 356 122	22,51
Kaliński Mirosław	1 402 000	14,81	1 852 000	17,70
B3System Security Sp. z o.o.*	1 080 000	11,41	1 080 000	10,32
Piotr Jurzysta	453 000	4,79	553 000	5,28
Władysław Sędzielski	450 000	4,75	450 000	8,60

Źródło: B3System S.A.

* Znaczącym akcjonariuszem Spółki jest spółka B3System–Security Sp. z o.o. posiadająca 1 080 000 akcji Spółki stanowiących 11,41% akcji w kapitale zakładowym i uprawniających do 10,32% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Kapitał zakładowy B3System–Security Sp. z o.o. wynosi 54.000 zł i dzieli się na 108 udziałów o wartości nominalnej 500 zł każdy.

Pan Mirosław Kaliński jest właścicielem 40 udziałów B3System–Security Sp. z o.o., o łącznej wartości 20.000 zł.

Pan Władysław Sędzielski jest właścicielem 40 udziałów B3System–Security Sp. z o.o., o łącznej wartości 20.000 zł.

26. **Informacja o znanych Spółce umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.**

W dniu 24 listopada 2009 roku Zarząd B3System S.A. podpisał **Umowę Inwestycyjną z Copi S.A. z siedzibą w Warszawie (Copi)** oraz głównymi akcjonariuszami spółek B3System S.A. i Copi Przedmiotem Umowy Inwestycyjnej jest realizacja inwestycji, której celem jest nabycie przez B3System S.A. w formie aportu 100 % akcji Copi oraz wprowadzenie akcji B3System S.A., objętych w zamian za aport w postaci akcji Copi, na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (GPW). Na dzień zawarcia Umowy Inwestycyjnej kapitał zakładowy Copi wynosi 556.000,00 zł i podzielony jest na 556.000 akcji o wartości nominalnej 1,00 zł każda, uprawniających do jednego głosu na Walnym Zgromadzeniu. Strony Umowy Inwestycyjnej ustaliły, że do realizacji inwestycji niezbędne są działania i czynności w ramach następujących etapów jej realizacji:

1. Podwyższenie kapitału zakładowego Copi, o kwotę od 657.414,00 zł do 759.194,00 zł poprzez emisję od 657.414 do 759.194 akcji na okaziciela serii C, z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy i zaoferowaniu nowoutworzonych akcji, w drodze subskrypcji prywatnej z terminem jej zamknięcia do 15 marca 2010 roku między innymi spółce Candyz Ltd w ilości 222.222 akcji, spółce Ingenita Ltd w ilości 222.222 akcji oraz Jarosławowi Kolankowskiemu w ilości 110.667 akcji;
2. Nabycie przez Totmes TMT S.A., Totmes Nowe Technologie S.A. i Black Pearl Capital S.A. łącznie 166 667 akcji Copi, w tym niezwłocznie po podpisaniu Umowy Inwestycyjnej 111.112 akcji Copi;
3. Nabycie przez B3System S.A. od akcjonariuszy Copi, w formie aportu, 100 % akcji Copi (od 1.213.414 do 1.315.194 akcji serii A, B i C o wartości nominalnej 1,00 zł każda), jako wkład niepieniężny na pokrycie podwyższonego kapitału zakładowego B3System S.A.;
4. Wprowadzenie akcji B3System S.A., objętych za aport w postaci 100 % akcji Copi, na GPW.

Ponadto w Umowie Inwestycyjnej określono, iż:

1. Zarząd B3System S.A. do dnia 31 grudnia 2009 r. zwoła Walne Zgromadzenie, na którym podjęta zostanie uchwała o zmianie § 6 ust.3 -5 Statutu B3System S.A. w ten sposób, iż Zarząd zostanie upoważniony do jednokrotnego podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego o kwotę nie większą niż 480.000,00 zł, poprzez emisję nowych akcji,
2. Akcjonariusze B3System S.A., podpisujący Umowę Inwestycyjną, wyrażą zgodę, aby wszystkie wyemitowane w ramach kapitału docelowego akcje B3System S.A. zostały zaoferowane akcjonariuszom Copi z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy B3System S.A.,
3. Strony ustalą parytet wymiany akcji w celu ustalenia stosunku liczby akcji B3System S.A. wydanych akcjonariuszom Copi i liczby akcji Copi wnoszonych tytułem wkładu niepieniężnego na opłacenie akcji B3System S.A. emitowanych w ramach kapitału docelowego, biorąc pod uwagę następujące założenia:
 - a) Wartość jednej akcji B3System S.A. odpowiadać będzie średniemu kursowi zamknięcia notowań tych akcji na GPW z ostatnich 6 miesięcy poprzedzających dzień ustalenia wartości akcji B3system S.A., przy czym ustalona w ten sposób wartość nie może być wyższa niż 3,00 zł, ani też niższa niż 2,50 zł za jedną akcję,
 - b) Wartość 100% akcji Copi ustalona została szacunkowo przez audytora finansowego przy podpisywaniu Umowy Inwestycyjnej i wynosi 11.453.600 zł przy założeniu, że wynik finansowy netto Copi za rok obrotowy 2009 wyniesie nie mniej niż wskazany w przedziale V w tabeli poniżej. Ostateczna wartość 100% akcji Copi ustalona zostanie na dzień podejmowania uchwały o podwyższeniu kapitału zakładowego B3System S.A. w oparciu o zysk netto Copi wykazany w zamkniętym i zaudytowanym sprawozdaniu finansowym Copi za rok obrotowy 2009, według następujących zasad:

Przedział	Zysk netto COPI za 2009 rok	Wartość 100% akcji Copi
I	poniżej 0,5 mln zł lub strata	7,65mln zł
II	od 0,5 mln – 0,8 mln zł	8,65 mln zł
III	od 0,8 mln – 1,1 mln zł	10,85mln zł
IV	od 1,1 mln – 1,4 mln zł	11,25 mln zł
V	powyżej 1,4 mln zł	11,95 mln zł
4. W przypadku jeżeli zysk netto Copi wykazany w zamkniętym i zaudytowanym sprawozdaniu finansowych Copi za rok obrotowy 2009 będzie niższy niż wskazany w przedziale V tabeli powyżej, a suma zysku netto wykazanego w zamkniętych i audytowanych sprawozdaniach finansowych Copi za lata 2009 i 2010 będzie wyższa niż 3,10 mln zł akcjonariuszom Copi, którzy objęli akcje B3System S.A. w zamian za wkład niepieniężny w postaci akcji Copi w roku 2010 przysługiwać będzie prawo do objęcia akcji B3System S.A. po cenie nominalnej w zamian za nieodpłatnie wydane warianty subskrypcyjne tytułem wyrównania (uzupełnienia) wartości nabytych akcji B3System S.A.. Każdy warrant subskrypcyjny uprawniał będzie do objęcia jednej akcji.
5. Strony zobowiązują się wzajemnie, iż od podpisania niniejszej Umowy Inwestycyjnej do momentu nabycia przez B3System S.A. akcji Copi, nie będą prowadziły względem Copi ani B3System S.A. działalności konkurencyjnej. Zakazy konkurencji w późniejszym okresie regulować będą stosowne przepisy prawa oraz zasady i umowy uzgodnione przez Strony.
6. Akcjonariusze Copi, Robert Wodziński i Jarosław Kolankowski zobowiązują się do powstrzymania się od wszelkich czynności rozporządzających (jak też od zaciągania jakichkolwiek zobowiązań do rozporządzenia) akcjami B3System S.A. objętymi zgodnie z

postanowieniami Umowy Inwestycyjnej w latach 2010 i 2011 przez okres od daty objęcia akcji do 12 miesięcy od daty wprowadzenia tych akcji B3System S.A. w ramach transakcji do obrotu regulowanego na GPW. Powyższy zakaz nie obowiązuje w przypadku, gdy akcjonariusze Copi, Robert Wodziński i Jarosław Kolankowski, będą zobowiązani do zapłaty podatku dochodowego z tytułu nabycia akcji B3System S.A. w zamian za wkład niepieniężny.

7. Członkowie Zarządu Copi, którymi w dniu podpisania Umowy Inwestycyjnej są: Robert Wodziński oraz Jarosław Kolankowski, zobowiązują się, przez okres trzech lat od ponownego powołania sprawować funkcje w Zarządzie Copi oraz zarządzać przedsiębiorstwem Copi z dołożeniem należytej staranności. Członkowie Zarządu Copi nie mogą zwolnić się z obowiązku zarządzania spółką bez ważnych powodów określonych w kontraktach menedżerskich.
8. Niezwłocznie po rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego B3System S.A. w roku 2010 i nabyciu przez B3System S.A. akcji Copi, akcjonariusze oraz Zarząd B3System S.A. podejmą wszystkie działania zmierzające do wprowadzenia do Zarządu B3System S.A. oraz do jej Rady Nadzorczej po jednej osobie wskazanej wspólnie przez Roberta Wodzińskiego i Jarosława Kolankowskiego.
9. W każdym przypadku ustania obowiązywania Umowy Inwestycyjnej, przez okres 3 lat od daty ustania jej obowiązywania, żadna ze Stron nie podejmie żadnych działań zmierzających do przejęcia pracownika zatrudnionego w Copi lub B3System S.A. (lub ich spółce zależnej) do pracy odpowiednio w Copi lub B3System S.A. (lub ich spółce zależnej).
10. W przypadku, jeżeli jedna ze Stron nie wykonuje lub nienależyte wykonuje postanowienia Umowy Inwestycyjnej, Strona, której takie niewykonanie lub nienależyte wykonanie może wyrządzić szkodę, może wezwać Stronę naruszającą do wykonania Umowy Inwestycyjnej lub zmiany sposobu jej wykonywania określając dokładnie żądane działania do podjęcia lub do zaniechania i zakreślając w tym celu rozsądny termin nie krótszy niż 14 dni, a gdy to wezwanie będzie nieskuteczne może ona oświadczyć wszystkim pozostałym Stronom o rozwiązaniu Umowy Inwestycyjnej w całości ze skutkiem wobec wszystkich Stron Umowy Inwestycyjnej z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia, o ile działania Strony naruszającej prowadzą do istotnego naruszenia praw tej uprawnionej Strony.
11. Każda ze Stron ma prawo odstąpić od Umowy Inwestycyjnej za uprzednim oświadczeniem złożonym wszystkim pozostałym Stronom Umowy Inwestycyjnej, w przypadku, jeżeli w zamkniętym i zaudytowanym sprawozdaniu finansowym Copi za rok obrotowy 2009 wykazana zostanie strata.

Opis działalności Copi:

Copi jest wiodącym dostawcą rozwiązań w zakresie składowania, dostępu i zabezpieczenia oraz zarządzania danymi elektronicznymi. W ramach swojej działalności oferuje m.in.: konsultacje, audyty, projekty, szkolenia, serwis urządzeń i instalacji, wdrożenia, oraz zdalną administrację. Copi realizuje projekty informatyczne obejmujące usługi:

- ✓ Wirtualizacji infrastruktury fizycznej do wirtualnej,
- ✓ Szyfrowania danych,
- ✓ Monitoringu systemów pamięci masowych,
- ✓ Backup'u środowisk heterogenicznych, backup laptopów i stacji roboczych,
- ✓ Zarządzania obiegiem dokumentów, skanowaniem i praca grupowa,
- ✓ Archiwizacji zasobów cyfrowych przedsiębiorstwa,
- ✓ Archiwizacji danych elektronicznych,
- ✓ Zarządzania bezpieczeństwem systemów IT.

W ofercie Copi znajdują się również produkty własne związane z obiegiem i dystrybucją dokumentów jak również zarządzaniem środowiskiem wirtualnym. Do grona klientów spółki należą między innymi: Polska Telefonia Cyfrowa, Polkomtel, Telekomunikacja Polska, PTK Centertel, Netia, Bank Pekao,

Bank BPH, Bank BGŻ, Bank PKO BP, Lukas Bank, ING Bank, BRE Bank, BZ-WBK, BOŚ, PKN Orlen, Vattenfall.

W 2008 roku przychody Copi wyniosły 70.850 tys. zł, a zysk netto 1.556 tys. zł.

Spółka informowała o zawarciu umowy raportem bieżącym nr 42/2009 z dnia 24 listopada 2009 roku.

27. Informacja o posiadaczach wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki, wraz z opisem tych uprawnień.

W prezentowanym okresie nie są znani Spółce posiadacze papierów wartościowych dających specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki.

28. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Program motywacyjny

W dniu 16 maja 2008 roku odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie B3System S.A., na podstawie Uchwały nr 1 wprowadzono w Spółce program motywacyjny dla pracowników Spółki oraz osób współpracujących ze Spółką na podstawie innych umów cywilnoprawnych dotyczący 300.000 akcji. Zmiana Statutu została zarejestrowana przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS w dniu 30 maja 2008 roku.

Upoważnienie Zarządu do podwyższania kapitału zakładowego oraz do emitowania nowych akcji w ramach kapitału docelowego do kwoty 30.000 zł wygasa z upływem trzech lat od dnia wpisania do rejestru przedsiębiorców zmiany Statutu Spółki. Zarząd Spółki nie uczestniczy w programie motywacyjnym.

Program motywacyjny oparty jest na emisji warrantów subskrypcyjnych, które będą uprawniały do objęcia akcji w podwyższonym, w granicach kapitału docelowego, kapitale zakładowym Spółki. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki upoważniło Zarząd do dokonania wszelkich niezbędnych czynności związanych z dopuszczeniem i wprowadzeniem akcji wyemitowanych w ramach kapitału docelowego do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

W dniu 19 maja 2008 roku Rada Nadzorcza Spółki uchwaliła szczegółowe warunki realizacji Programu Motywacyjnego w postaci Regulaminu Programu Motywacyjnego. Podstawowym celem Programu jest stworzenie skutecznego instrumentu motywacyjnego dla pracowników Spółki oraz osób współpracujących ze Spółką w oparciu o umowy cywilno prawne, który zapewni silniejsze związanie ich ze Spółką, dzięki czemu możliwe będzie osiąganie przez Spółkę wyższych wyników finansowych, z korzyścią dla akcjonariuszy.

Koszty trzyletniego programu motywacyjnego szacowane są łącznie na kwotę w wysokości 30.000 zł.

W dniu 12 czerwca 2008 roku Spółka otrzymała postanowienie Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy dotyczące rejestracji zmiany Statutu B3System S.A., podjętej uchwałą nr 2/2008 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia B3System S.A. z dnia 16 maja 2008 r.

Rada Nadzorcza w oparciu Uchwałę nr 1 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 25 lutego 2009 roku, na posiedzeniu w dniu 25 lutego 2009 roku podjęła Uchwałę nr 1/2009 w sprawie zmiany Regulaminu Programu Motywacyjnego dotyczącego 300.000 akcji B3System S.A. emitowanych w ramach kapitału docelowego, oraz Uchwałę nr 4/2009 w sprawie określenia ceny emisyjnej I transzy akcji emitowanych w ramach kapitału docelowego.

Cena emisyjna akcji emitowanych w ramach kapitału docelowego została ustalona na kwotę 1,62 zł.

W dniu 3 września 2009 roku odbyło się posiedzenie Zarządu B3System S.A., na którym podjęto Uchwałę Nr 1 dotyczącą podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę 10 568,60 zł (dziesięć tysięcy pięćset sześćdziesiąt osiem złotych sześćdziesiąt groszy), do kwoty 946 615,60 zł. (dziewięćset czterdzieści sześć tysięcy sześćset piętnaście złotych sześćdziesiąt groszy) poprzez emisję 105 686 (stu pięciu tysięcy sześciuset osiemdziesięciu sześciu) akcji zwykłych na okaziciela serii I o numerach od 1 do 105 686, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy), po cenie emisyjnej 1,62 zł (jeden złoty sześćdziesiąt dwa grosze).

Termin na złożenie zapisów na akcje upłynął w dniu 8 września 2009 roku.

Zarząd B3System S.A. w dniu 14 września 2009 roku podjął Uchwałę nr 2/09/2009 w sprawie przydziału akcji wyemitowanych w ramach realizacji zapisów Programu Motywacyjnego. W wyniku objęcia przez Osoby Uprawnione akcji serii I, 17 warrantów subskrypcyjnych serii I wygasło. W zamian za w/w warranty objęto 105 686 akcji serii I.

W dniu 15 września 2009 roku B3System S.A., złożyła wniosek do Sądu Rejonowego dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego o wpis podwyższenia kapitału zakładowego Spółki.

Uchwałą z dnia 15 grudnia 2009 roku, Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. przyjął 105.686 (sto pięć tysięcy sześćset osiemdziesiąt sześć) akcji zwykłych na okaziciela serii I spółki B3SystemS.A. o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda oraz nadał im kod PLBSSTM00013, pod warunkiem podjęcia decyzji przez Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (GPW) o wprowadzeniu tych akcji do obrotu na rynku regulowanym, na który zostały wprowadzone inne akcje spółki oznaczone kodem PLBSSTM00013. Spółka informowała o powyższym raportem bieżącym nr 48/2009 z dnia 16 grudnia 2009 roku.

W dniu 23 grudnia 2009 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie podjął uchwałę w sprawie dopuszczenia i wprowadzenia do obrotu giełdowego na Rynku Głównym GPW 105.686 (sto pięć tysięcy sześćset osiemdziesiąt sześć) akcji zwykłych na okaziciela serii I spółki B3System S.A., o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda. Na podstawie § 38 ust. 1 i 3 Regulaminu Giełdy, Zarząd Giełdy postanowił wprowadzić z dniem 29 grudnia 2009 r. w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 105.686 akcji serii I spółki B3System S.A., pod warunkiem dokonania przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. w dniu 29 grudnia 2009 roku rejestracji tych akcji i oznaczenia ich kodem „PLBSSTM00013”. Spółka informowała o powyższym raportem bieżącym nr 50/2009 z dnia 23 grudnia 2009 roku.

29. Informacja o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności akcji oraz o wszelkich ograniczeniach w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje

Na dzień sporządzenia sprawozdania nie istnieją żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

30. Umowy z podmiotem uprawnionym do badań sprawozdań finansowych

Rada Nadzorcza Spółki w dniu 22 kwietnia 2009 r. dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.

Wybrany podmiot:
System Rewident Sp. z o.o.
Rakowiecka 30 A
02-528 Warszawa

KRS 0000054522 Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy,
XII Wydział Gospodarczy KRS
NIP 526-10-36-755, Regon 011256722

Audytor figuruje na liście podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzonej przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr 1253.

Wybór został dokonany zgodnie z par. 16 ust. 8 Statutu B3System S.A. W dniu 03 lipca 2009r. została podpisana Umowa na usługi audytorskie na rzecz spółki B3System S.A. obejmująca:

- Przegląd śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30.06.2009r. sporządzonego zgodnie z PSR za wynagrodzenie w wysokości 8.500 zł.
- Przegląd śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30.06.2009r. sporządzonego zgodnie z MSR za wynagrodzenie w wysokości 6 500 zł.
- Badanie rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31.12.2009 r. sporządzonego wg PSR za wynagrodzenie w wysokości 22 000 zł.
- Badanie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31.12.2009 r. sporządzonego wg MSR za wynagrodzenie w wysokości 8.000 zł.

W dniu 09.02.2010 roku Zarząd B3System S.A. zawarł Aneks nr 1 do Umowy z dnia 03 lipca 2009 roku o badanie i ocenę sprawozdania finansowego jednostkowego i skonsolidowanego oraz przeglądu półrocznego. Zakres prac określony w umowie z dnia 03 lipca 2009 roku został poszerzony o przegląd za rok obrotowy 01.01.2009 do 31.12.2009 jednostkowego sprawozdania finansowego Commcord Sp. z o.o. – spółki zależnej od zleceniodawcy i stanowiących ich podstawę ksiąg rachunkowych. Za przegląd rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego spółki zależnej Audytor otrzyma wynagrodzenie w wysokości 7 000 zł.

System Rewident Sp. z o.o. jest firmą posiadającą bogate doświadczenie, jako podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych spółek kapitałowych, w tym w szczególności spółek akcyjnych oraz przy badaniu sprawozdań dotyczących wkładów niepieniężnych.

Rada Nadzorcza B3System S.A. w dniu 03.06.2008 roku dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych za rok obrotowy 2008. Wybrany przez Radę Nadzorczą podmiot była firma:

System Rewident Sp. z o.o.
ul. Rakowiecka 30A 02-528 Warszawa
Nr KRS – 0000054522

Audytor figuruje na liście podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzonej przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr 1253.

Wybór został dokonany zgodnie z par. 16 ust. 8 Statutu B3System S.A. Spółka nie korzystała dotychczas z usług tego audytora. W dniu 03 lipca 2008r. została podpisana Umowa na usługi audytorskie na rzecz spółki B3System S.A. obejmująca:

- Przegląd śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30.06.2008r. sporządzonego zgodnie z PSR za wynagrodzenie w wysokości 7.500 zł.
- Przegląd śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30.06.2008r. sporządzonego zgodnie z MSR za wynagrodzenie w wysokości 22.000 zł.
- Badanie rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31.12.2008 r. sporządzonego wg PSR za wynagrodzenie w wysokości 5.500 zł.
- Badanie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31.12.2008 r. sporządzonego wg MSR za wynagrodzenie w wysokości 8.000 zł.

Z tytułu doradztwa podatkowego System Rewident Sp. z o.o. otrzymała w pierwszym półroczu 2008 roku wynagrodzenie w wysokości 8.174 zł.

31. Oświadczenia Zarządu

Zgodnie z § 91 ust. 1 pkt. 5 Rozporządzenia MF z dnia 19.02.2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim oświadczamy, że wedle naszej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jego wynik finansowy, oraz że roczne sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Zgodnie z §91 ust.1 pkt. 6 Rozporządzenia MF z dnia 19.02.2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim stwierdzamy, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Prezes Zarządu Mirosław Kaliński

Wiceprezes Zarządu Władysław Sędzielski

Wiceprezes Zarządu Piotr Jurzysta

Warszawa, 7 kwietnia 2010 roku