

Strategia B3System S.A. na lata 2014-2015



OPIŚ DZIAŁALNOŚCI B3SYSTEM S.A.

Główne obszary kompetencyjne:

- Usługi z zakresu utrzymania infrastruktury: wirtualizacja serwerów i pamięci masowych, obsługa serwerów, macierzy i sieci;
- Usługi z zakresu bezpieczeństwa i ochrony danych (wysoka dostępność): archiwizacja, backup;
- System monitorowania i utrzymania wydruku.
- System uwierzytelniania użytkowników: podpis telemetryczny.

Struktura przychodów za III kwartały 2013

- 67% sprzedaż sprzętu i oprogramowania
- 33% usługi własne i zewnętrzne w zakresie konsultacji, wdrożenia i utrzymania dostarczanych rozwiązań IT.

ZNACZĄCY KLIENCI

- Agora S.A
- Bank BPH S.A.
- Bank BPS S.A.
- Euro Bank S.A.
- Generali Finance sp. z o.o.
- Netia S.A.
- Najwyższa Izba Kontroli
- PKO BP S.A.
- Pekao S.A.
- Polkomtel sp. z o.o.
- T-Mobile Polska S.A.
- Toyota Bank Polska S.A.
- UPC Polska sp. z o.o.

MISJA

- Zbudowanie **pozycji znaczącego dostawcy usług informatycznych** na rynku krajowym w zakresie utrzymania infrastruktury informatycznej, ze szczególnym uwzględnieniem obszaru przetwarzania i ochrony danych, poprzez budowę unikalnych kompetencji technicznych oraz pozyskiwanie długookresowych kontraktów usługowych.
- **Wzrost przychodów i rentowności** działalności gospodarczej prowadzonej przez Spółkę – budowanie wartości dla inwestorów.

CELE STRATEGICZNE

- **Rozszerzenie oferty merytorycznej** o rozwiązania z zakresu przetwarzania i integracji danych w środowiskach wirtualnych, zarządzania środowiskami dla pracy mobilnej (Bring Your Own Device) oraz bezpieczeństwa i monitorowania środowisk wirtualnych (ze szczególnym uwzględnieniem End-User Computing);
- **Zmiana strategii sprzedaży**, premiująca usługi własne i kontrakty długoterminowe, charakteryzujące się wyższym stopniem marżowości;
- **Budowanie pozycji lidera** w zakresie doradztwa w procesie transformacji biznesu w środowiskach wirtualnych;
- **Dywersyfikacja odbiorców** w aspekcie branżowym oraz potencjału zakupowego (intensyfikacja sprzedaży do sektora energetycznego, publicznego oraz do średnich firm).

CELE NA LATA 2014-15

- Osiągnięcie 100 mln PLN przychodów ogółem, wzrost udziału usług własnych i zleconych do 50% oraz zwiększenie liczby aktywnych kontraktów utrzymaniowych o 100%;
- Dywersyfikacja kontrahentów - pozyskanie nowych klientów spoza sektorów bankowego i telekomunikacyjnego, wzrost udziału w obrotach do poziomu około 50% z dotychczasowych 30%;
- Rozpoczęcie sprzedaży rozwiązań z zakresu nowych kompetencji i osiągnięcie 20 mln PLN przychodów z tego obszaru;
- Pozyskanie kolejnego kontraktu na monitorowanie i utrzymanie systemu wydruków o podobnej skali do obecnie realizowanego;
- Przeprowadzenie dalszej restrukturyzacji kosztów działalności Spółki oraz utrzymywanie skrupulatnej kwalifikacji wydatków.

ZAŁOŻENIA REALIZACJI STRATEGII

W dniu 02 grudnia 2013r. zwołane z inicjatywy Zarządu Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki B3System podjęło uchwały w sprawie :

1. **Upoważnienia Zarządu Spółki do podwyższenia kapitału zakładowego** Spółki w granicach kapitału docelowego o kwotę nominalną nie większą niż 1.061.694,00 zł, z wyłączeniem prawa poboru w całości lub w części za zgodą Rady Nadzorczej.
2. **Warunkowego podwyższenia kapitału** zakładowego Spółki o kwotę nominalną nie wyższą niż 2.831.187 zł, z wyłączeniem w całości prawa poboru.

Określenie ceny emisyjnej akcji:

- w ramach docelowego kapitału zakładowego → pozostawione do kompetencji Zarządu, za zgodą Rady Nadzorczej;
- w ramach warunkowego kapitału zakładowego → zgodnie z wytycznymi zawartymi w uchwale NWZ, nie niższa jednakże niż 0,24 zł oraz nie wyższa niż 1,00 zł.

Zarząd rozważa następujące scenariusze dokapitalizowania Spółki:

- dotychczasowy akcjonariusz;
- inwestor zewnętrzny branżowy i/lub finansowy;
- łącznie dotychczasowy akcjonariusz i inwestor zewnętrzny.

Środki finansowe uzyskane z podwyższenia kapitału zakładowego oraz emisji akcji, zgodnie z uchwałą NWZ, zostaną przeznaczone na:

- sfinansowanie i rozwój bieżącej działalności B3System S.A.;
- inwestycje w nowe kompetencje uzupełniającą ofertę produktową Spółki;
- spłatę zadłużenia względem wierzycieli.



DANE KONTAKTOWE

Karol Smęt

Specjalista ds. korporacyjnych

Tel. +48 663 842 288

B3System S.A.

Łopuszańska 32,

02-220 Warszawa

tel. +48 (22) 480 89 00

fax. +48 (22) 480 89 01

www.b3system.pl