

Szanowni Państwo !

Z pewną dozą satysfakcji chciałbym w imieniu całego Zarządu Spółki Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne S. A., poinformować, że miniony, 2014 rok zakończyliśmy określonymi sukcesami. To, co najbardziej istotne i dające powód do satysfakcji, to oczywiście wyniki ekonomiczne spółki.

I tak, na poziomie skonsolidowanym grupy kapitałowej przychody wyniosły prawie 37. 400 tys. zł., a osiągnięty wynik na poziomie działalności operacyjnej, to zysk blisko 1.600 tys. zł. Odpowiednio dla samej Unima 2000 S.A. to: 32.700 tys. zł. i 1.000 tys. zł. zysku z działalności operacyjnej. Oczywiście w porównaniu do lat ubiegłych, a zwłaszcza do ubiegłego roku (gdzie spółka zarówno na poziomie grupy jak i jednostkowo zanotowała stratę), tak wyraźna poprawa parametrów finansowych musi cieszyć, natomiast z pewnością nie są to jeszcze parametry finansowe, które w pełni satysfakcjonowałyby Zarząd spółki.

Całą działalność spółki jak i osiągnięte wyniki należy odnieść do szeroko rozumianej koniunktury gospodarczej, i zapewne należy stwierdzić, że przy lekko poprawiających się wskaźnikach makroekonomicznych, takie wyniki spółki, a więc wyniki przewyższające wskaźniki rynkowe należy odbierać jako dobre, czy też bardzo dobre. Oczywiście, podkreślam w kontekście tychże uwarunkowań rynkowych, a więc powolnego wychodzenia z kryzysu gospodarki światowej i polskiej, żmudnego powrotu na ścieżkę wzrostu gospodarczego sprzed kilku lat, czy też utrzymania poziomu realizacji inwestycji w kraju. Te wyniki są dobre i stanowią pozytywną przesłankę do oceny możliwości Spółki na następne lata.

Z drugiej zaś strony należy pamiętać, że niekorzystne trendy czy obszary działalności gospodarczej powstałe w poprzednich latach, latach kryzysu, nie tyle, że nie zniknęły, ale wręcz przeciwnie umocniły się i w takiej czy innej postaci wpływają na działalność Spółki. Tak jak w latach poprzednich, tak i teraz zaliczyłbym do takich niekorzystnych oddziaływań: całkowity zanik dotychczasowych, ugruntowanych na przestrzeni lat, pewnych standardów sprzedażowych, dalsze wzmacnianie presji na zmniejszanie marż, czy wręcz ich zaniżanie, jak również (tym bardziej przy słabości polskiego rynku) pewnego rodzaju „optykę” wyboru najtańszego rozwiązania. Te zjawiska, które tak jak wspomniałem, w ostatnich latach spowolnienia gospodarczego pojawiły się na rynku, w obecnej chwili dalej funkcjonują.

Należy też zaznaczyć, że spółka została wyraźnie zauważona na rynku telco w Polsce, o czym świadczą nagrody i wyróżnienia przyznane przez światowego lidera w rozwiązaniach teleinformatycznych, amerykańską firmę Avaya (Unima 2000 S.A. posiada najwyższy w Polsce, platynowy status poziomu kompetencji technicznych):

1. Partner Roku 2013 – Sprzedaż rozwiązań Avaya IP Office
2. Partner Roku 2013 – Sprzedaż rozwiązań Avaya Networking

3. Partner Roku 2014 – Sprzedaż rozwiązań Avaya Networking

Sama działalność Spółki dominującej, Unima 2000 S.A. w ostatnim roku była pochodną wcześniej przyjętej strategii i koncentrowała się na generowaniu przychodów z trzech obszarów aktywności:

- i. rozwiązania Teleinformatyczne (ICT) ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań *contact center* i *unified communication*;
- ii. rozwiązania instalacji budynkowych w obszarze „niskich prądów” i sterowania;
- iii. oprogramowanie do administrowania zasobami nieruchomości;

Należy również zwrócić uwagę, że tak wysoki przychód został osiągnięty głównie dzięki znaczącemu wzrostowi portfelu zamówień i zrealizowanych umów w obszarze rozwiązań instalacji budynkowych. Aż 60 % przychodu zostało zrealizowane przez ten dział spółki, co stanowi potwierdzenie konsekwentnie realizowanej polityki spółki w postaci budowy działu i dywersyfikacji działalności Spółki.

W 2014 Unima 2000 S.A. uruchomiła swoje biuro we Wrocławiu. Działalność tego biura jest głównie nastawiona na obsługę projektów „budowlanych”, z rynku województw: dolnośląskiego i śląskiego. Po Warszawie i Krakowie, to trzecia lokalizacja Spółki w Polsce.

Korzystnie wygląda sytuacja w spółkach zależnych, każda ze spółek ma stabilną i bezpieczną pozycję. Szczególnie należy docenić rozwój spółki Teleinvention Sp. z o.o. W IV kwartale 2014 roku została otwarta nowa, druga lokalizacja Teleinvention Sp. z o.o. w której zaplanowano rozwój kluczowych, o dużym wolumenie ilościowym, projektów realizowanych w contact center. Na dzień dzisiejszy Teleinvention Sp. z o.o. dysponuje blisko 180 stanowiskami agentów, w dwóch lokalizacjach, a do końca roku przewiduje zwiększenie tej liczby do 300 stanowisk. Taka liczba agentów oraz jakość prowadzonych projektów pozycjonować będzie spółkę Teleinvention, jako jednego z bardziej liczących się graczy na tym rynku w Polsce.

Bardzo korzystnie i perspektywnie wygląda rozwój spółki Lockus Sp. z o.o. Zanotowany tam wzrost przychodów w porównaniu do 2013 roku zwiększył się o ponad 70 % przy równoczesnym wzroście zysku o blisko 30 % w porównaniu do roku poprzedniego. Tak dobre wyniki to efekt również konsekwentnie przyjętej strategii działania polegającej na dywersyfikacji przychodów i bardzo dużej aktywności na rynku specjalizowanych szkoleń i konferencji. Spółka ambitnie też kreuje nowatorskie i przyszłościowe obszary aktywności. Takim przykładem jest chociażby w pełni autorski koncept wydarzeń dla branży rozwiązań multimedialnych.

Szanowni Państwo, ciesząc się, że ubiegły rok zakończyliśmy dobrymi wynikami, składam się ku stwierdzeniu, że w tym roku osiągnęliśmy parametry finansowe oraz bezpośrednią działalność operacyjną Spółki Unima 2000 S.A., jak i spółek zależnych będzie równie satysfakcjonująca!

Z poważaniem,

Krzysztof Kniszner

Prezes Zarządu Unima 2000 S.A.