

Drodzy Akcjonariusze

Przekazanie do publicznej wiadomości Raportu Rocznego za rok 2008

Wstęp

Rok 2008 był trudnym rokiem dla gospodarki na całym świecie. Kryzys zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych przeniósł się do Europy i uderzył w wiele krajów. Dotyka także Polskę – w różnym stopniu różne gałęzie jej gospodarki. Wydawać się może, że branża informatyczna odczuwa kryzys mniej niż inne gałęzie, ale jest to pozorne. Dostawcy sprzętu i usług informatycznych zależni są od zamówień składanych przez instytucje państwowe i firmy przemysłowe. Te wprowadzając oszczędności redukują nie tylko zatrudnienie, ale także liczbę i zakres prac zleczanych firmom informatycznym. Odbija się to na przychodach tych firm i wymusza działania zmniejszające własne koszty produkcji.

W warunkach kryzysowych szczególnie ważne jest działanie w ramach umów długoterminowych. Takie umowy pozwalają spokojnie planować prace na kolejne lata, ustalać budżety, wprowadzać zmiany kadrowe i administracyjne. Umowy długoterminowe są podstawą działania naszej Spółki. Dlatego spokojnie patrzymy w przyszłość pracując równocześnie nad bieżącym rozwojem oferty naszych usług.

Rok 2008 był rokiem kilku ważnych zmian w naszej Spółce. Pozyskaliśmy nowych klientów, których obsługa wymagała powiększenia naszej bazy serwisowej. Musieliśmy ponownie przeanalizować strategię działania naszej firmy w świetle zwiększonych wymagań dotyczących zarówno zasobów ludzkich, jak i bazy sprzętowej i lokalowej. W wyniku tej analizy otworzyliśmy szereg nowych oddziałów, zatrudniliśmy nowych inżynierów. Mamy aktualnie 11 oddziałów równomiernie rozmieszczonych na terenie całego kraju. Znacznie poszerza to możliwości działania, skraca czas dotarcia do nowych klientów, przez co możemy sprostać najbardziej rygorystycznym wymaganiom usług serwisowania sprzętu i oprogramowania. Przeszkoliliśmy nowych pracowników, co zostało potwierdzone uzyskanymi certyfikatami. Wymagało to wysiłku finansowego z naszej strony, ale przekonani jesteśmy, że zaowocuje to już w najbliższej przyszłości.

Nasze wyniki w roku 2008

Przychody Spółki w roku 2008 wyniosły 131 453 tys. PLN, w tym przychody ze sprzedaży produktów 32 384 tys. PLN, a ze sprzedaży towarów i materiałów 99 069 PLN. Oznacza to, że w stosunku do roku 2007 mieliśmy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów o 35,5%, przy jednoczesnym spadku przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów o 10,1%. Trzeba jednak podkreślić, że pomimo utrzymującej się na rynku informatycznym tendencji do spadku marż na sprzedaży sprzętu komputerowego, Spółce udało się osiągnąć rentowność ze sprzedaży towarów i materiałów, na poziomie wyższym aniżeli w roku 2007, t.j. około 8,9% (w roku 2007 utrzymywała się ona na poziomie 7,3%).

Zysk netto w roku 2008 wynosił 4 030 tys. PLN wobec 4 409 tys. PLN w roku 2007. Sytuacja ta jest wynikiem kryzysu gospodarki, który choć wyraźny w krajach Europy

Zachodniej, rykoszetem odbija się na firmach polskich współpracujących z kontrahentami zagranicznymi. Jest to szczególnie widoczne na rynku finansowym, gdyż zdecydowana większość polskich instytucji finansowych posiada zagranicznych udziałowców większościowych.

Trzeba także podkreślić, że zysk z działalności operacyjnej został umniejszony o znacznie większą kwotę kosztów finansowych (różnice kursowe) w stosunku do roku 2007, dlatego też Spółka osiągnęła zysk brutto oraz zysk netto na poziomie niższym niż w roku 2007. Są to naturalne fluktuacje rynku.

Poza tym, jak już wspomniano we Wstępie, otworzyliśmy szereg nowych oddziałów Spółki, co było znacznym wysiłkiem finansowym. Te inwestycje zwrócą się jednak szybko, gdyż w obecnej sytuacji możemy znacznie rozszerzyć terytorialnie naszą ofertę usług.

Poziom wskaźników rentowności w roku 2008 jest wyższy dla tych poziomów zysku z działalności przedsiębiorstwa, które wzrosły w stosunku do roku 2007, co oznacza wyższą dynamikę zysków na poziomach zysku ze sprzedaży oraz zysku na działalności operacyjnej.

Wskaźniki płynności utrzymują się powyżej wartości uznawanych za niezbędne dla dobrej oceny kondycji finansowej jednostki, potwierdzając pełną zdolność Spółki do regulowania swoich zobowiązań

Nasi klienci i dostawcy

Nadal naszymi głównymi kontrahentami są firmy sektora finansowego. To one są źródłem 54,43% naszych przychodów. Dalsze miejsca zajmują - administracja publiczna 25,3%, przedsiębiorstwa produkcyjne i przemysł 8,99%, handel i usługi 6,47%. Obserwujemy wyraźne zainteresowanie instytucji finansowych naszą Spółką, co wynika z wiarygodności firmy i kompetencji naszych inżynierów.

Podobnie jak w latach ubiegłych, działalność naszej Spółki opieramy przede wszystkim na umowach długoletnich, obejmujących swoim zakresem kompleksową obsługę informatyczną podmiotu gospodarczego. Dzięki temu mamy zapewniony stabilny wzrost i możemy dalej sięgać naszymi planami rozwoju firmy.

Wkroczyliśmy również do kilku kluczowych ministerstw, którym świadczymy usługi informatyczne oraz utwierdziliśmy naszą pozycję w takich przedsiębiorstwach i instytucjach jak Lasy Państwowe i Sądy.

Kompetencje naszych inżynierów umożliwiają zacieśnianie bądź nawiązywanie współpracy z wiodącymi producentami sprzętu i oprogramowania. Daje nam to możliwość dywersyfikacji naszych ofert prezentowanych klientom i uniezależnia od konkretnych dostawców sprzętu czy oprogramowania. Dla klientów jest to bardzo realna korzyść – nasza oferta jest atrakcyjna cenowo i nie występują opóźnienia w dostawach oferowanego przez nas sprzętu i usług.

Nasze kompetencje

Wprowadzanie na rynek nowych produktów i usług wymaga nieustannego doskonalenia umiejętności zawodowych. Dlatego strategią Spółki jest troska o ciągłe

podnoszenie kwalifikacji naszych inżynierów, potwierdzone certyfikatami największych światowych producentów sprzętu i oprogramowania. Certyfikaty te, coraz częściej wymagane przy składaniu ofert handlowych, gwarantują klientowi najwyższą jakość usług świadczonych przez pracowników Spółki.

Posiadamy status partnerski takich firm jak Cisco, EMC, HP (tu jesteśmy partnerem preferowanym), IBM, Microsoft (tu mamy status GOLD w najważniejszych specjalizacjach), Sun Microsystems i VMware. Partnerstwo z firmą VMware Inc. jest szczególnie warte podkreślenia. Posiadamy najwyższy w Polsce status GOLD Authorized Consultant (VAC), a nasi specjaliści tworzą i prowadzą największe w Polsce projekty wirtualizacji środowisk IT.

Plany na rok 2009

Jako integrator systemów teleinformatycznych będziemy nadal rozwijać nasze kompetencje w trzech głównych kierunkach – szeroko rozumiana integracja systemów IT, świadczenie usług outsourcingowych oraz tworzenie bądź integrowanie oprogramowania używanego w dużych i średnich przedsiębiorstwach. Jesteśmy również otwarci na nowe trendy rynku informatycznego.

Nasza pozycja na rynku IT (zwłaszcza w sektorze finansowym) jest już ugruntowana. Chcemy pogłębiać relacje z dotychczasowymi klientami poprzez oferowanie im szerszego zakresu usług. Doskonałe referencje wystawiane nam przez tych klientów otwierają drogę do pozyskiwania nowych rynków zbytu na nasze produkty.

W roku 2009 usprawnimy sieć nowo utworzonych oddziałów. Chcemy, aby nasi serwisanci i inżynierowie mogli spełnić nawet najbardziej rygorystyczne wymagania SLA (Service Level Agreement) na terenie całego kraju. Ta praca już się rozpoczęła, zamierzamy nadal ją kontynuować.

Również nadal dbać będziemy o poziom naszych kompetencji wysyłając pracowników na szkolenia z nowych technologii i zdobywając nowe certyfikaty. Tu szczególny nacisk położymy na wirtualizację środowiska IT, aby utrzymać wiodącą pozycję naszej firmy na tym polu.

Zakończenie

Rok 2008 był kolejnym już pomyślnym rokiem dla naszej Spółki. Uzyskailiśmy wysokie przychody, rozwinęliśmy nasze kompetencje, nawiązaliśmy nowe kontakty. Mamy więcej inżynierów, a siatka naszych oddziałów równomiernie pokrywa cały obszar kraju.

Szczegóły działalności Spółki podano w sprawozdaniu za rok 2008, zachęcam do zapoznania się z tym materiałem.

Pragę zapewnić Szanownych Akcjonariuszy o naszej nieustannej trosce o pomyślny rozwój firmy. Dołożymy wszelkich starań, aby kolejny rok naszej działalności przyniósł korzyści wyrażone nowymi produktami i nowymi kontaktami z klientami.

Pragę podziękować Szanownym Akcjonariuszom za okazane nam zaufanie.