

Drodzy Akcjonariusze

Przekazanie do publicznej wiadomości Raportu Rocznego za rok 2010

Wstęp

Rok 2009 był trudny dla całej branży IT. Firmy, ograniczając koszty, spowalniały lub wręcz wstrzymywały część zaplanowanych inwestycji związanych z modernizacją systemów komputerowych czy zakupami nowego oprogramowania. Na skutek kryzysu światowego, w roku 2009 segment sprzedaży sprzętu komputerowego ucierpiał najbardziej - jego wartość spadła o 19%. W takiej atmosferze wkroczyliśmy w rok 2010. Pozytywne prognozy z początku roku znalazły jednak potwierdzenie w rzeczywistości. Wartość polskiego rynku IT w ubiegłym roku osiągnęła kwotę blisko 28 mld zł. Wzrost sprzedaży w segmencie sprzętu komputerowego wyniósł około 5%, a jej udział stanowił około 42% rynku IT. Sprzedaż w segmencie usług informatycznych, oszacowano na poziomie 35%, zaś sprzedaż na rynku oprogramowania na około 22% udziału w rynku.

Nasz kraj jest postrzegany jako liczące się centrum usług informatycznych. O tym, że warto inwestować w sektor IT w Polsce wiedzą globalne koncerny, takie jak Microsoft, HP, Google, Oracle, IBM czy SAP i potwierdzają to swoją obecnością na naszym rynku. Inwestycje gigantów sektora IT potwierdzają silnie rozwijający się rynek i wzrost popytu wewnętrznego, co stwarza także nowe możliwości dla rodzimych firm, które wykorzystując swoje wykwalifikowane zasoby ludzkie mogą konkurować z największymi poprzez dostarczanie równie wysokiej jakości usług o znaczenie niższej cenie. Tendencja ta wpisuje się w realizowaną od wielu lat strategię firmy. Nieustanny rozwój naszych kompetencji pozwala nam z powodzeniem konkurować nawet u największych klientów na naszym rynku. Rozwinięta infrastruktura techniczna i gromadzona latami wiedza umożliwiają zaoferowanie produktów i usług odpowiadających najnowszym osiągnięciom technologicznym.

Po okresie kryzysu, wiele przedsiębiorstw w pierwszej połowie 2010 r., mimo zarezerwowanych środków finansowych, wstrzymało decyzje dotyczące wydatków na informatyzację. Tendencja ta uległa zmianie w drugiej połowie roku. Zgodnie z prognozami analityków, klienci firmy otrząsnęli się z szoku pokryzysowego i wznowili realizację swoich projektów informatycznych. Dzięki poczynionym w okresie kryzysu przygotowaniom, Spółka mogła w pełni zrealizować wszystkie powierzone jej zadania. Sprzyjająca sytuacja makroekonomiczna oraz wysiłek całej firmy spowodował, że Spółka zakończyła rok 2010 zyskiem.

W roku 2010 skupiliśmy się nie tylko na realizacji zamówień naszych klientów ale także kontynuowaliśmy inwestycje i zmiany zapoczątkowane w roku 2009. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć projekty współfinansowane z funduszy unijnych, związane z rozwijaniem infrastruktury naszego Data Center oraz aplikacji TalDesk wspierającej działania usługowych działów firmy. Dodatkowo decyzją Zarządu Spółki poczyniono inwestycje związane z wdrożeniem nowego systemu ERP. Wszystkie te kroki mają na celu stałe podnoszenie jakości oferowanych przez Talex usług.

Nasze wyniki w roku 2010

Przychody Spółki ze sprzedaży w roku 2010 wyniosły 105.836 tys. PLN, w tym przychody ze sprzedaży produktów 37.121 tys. PLN, a przychody ze sprzedaży towarów i materiałów 68.715 tys. PLN. Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów wzrosły dwukrotnie - o około 102% w odniesieniu do roku 2009. Spółce udało się osiągnąć rentowność ze sprzedaży towarów i materiałów na poziomie około 7,3%, w roku 2009 utrzymywała się ona na poziomie 6,3%. Przychody ze sprzedaży produktów wzrosły o około 33%, wzrosła także marża na sprzedaży produktów i wyniosła około 25,8%, w 2009 roku wynosiła ona około 23,6%.

Miniony rok 2010 był dużo lepszy dla Spółki Talex aniżeli rok 2009, w którym to Spółka znacząco odczuła spowolnienie gospodarcze, którego konsekwencją był spadek sprzedaży usług związanych z technologiami informatycznymi oraz spadek sprzedaży sprzętu IT. Recesja gospodarcza nadal jest odczuwalna na polskim rynku IT, co w dalszym ciągu odbija się na wydatkach zarówno firm, jak i konsumentów. Obecnie można jednak dostrzec powolne wyjście rynku z recesji, co także przełożyło się na przychody ze sprzedaży towarów i materiałów Spółki w 2010 roku. Spółka zakończyła rok 2010 zyskiem netto równym 2 244 tys. PLN.

Nasi klienci i dostawcy

Dostawcy rozwiązań IT osiągnęli lepsze wyniki w 2010 roku w związku z ogólną poprawą sytuacji makroekonomicznej. Znaczący wzrost zamówień w zakresie rozwiązań IT uwidocznił się w szczególności w sektorze administracji publicznej oraz w sektorze finansowym, co znalazło odzwierciedlenie także w przychodach Spółki. Z przeprowadzonych badań wynika, że aż 83% badanych podmiotów oczekuje wzrostu rynku IT a respondenci prognozują dwucyfrową dynamikę wzrostu już w 2011 roku. Nie jest również wykluczone, że rynek będzie rozwijał się szybciej niż wskazują na to prognozy, ponieważ wiele inwestycji w rozwiązania IT, które po roku 2009 zostały wstrzymane z uwagi na światowy kryzys, jest i będzie realizowanych w najbliższym czasie.

Podobnie jak w latach ubiegłych, nasza oferta skierowana jest głównie do dużych i średnich przedsiębiorstw, głównie rynku finansowego (49,6% przychodów) oraz administracji publicznej (17,4% przychodów). Ze względu na podpisane kontrakty w minionym roku kolejne, znaczące źródła obrotów Spółki stanowią sektory: edukacja i kultura (9,1%), produkcja i przemysł (7,8%) oraz handel i usługi (7,4%), a następnie służby mundurowe, utilities, budownictwo, media i telekomunikacja, transport i logistyka, służba zdrowia.

Strategia działalności Spółki zakłada, że znaczna część jej działalności opiera się na stałej, wieloletniej i kompleksowej obsłudze w zakresie informatyki dużych podmiotów gospodarczych. Staramy się zwiększać liczbę klientów kluczowych oraz generować część przychodów ze współpracy z wieloma mniejszymi kontrahentami, unikając w ten sposób ryzyka związanego z uzależnieniem od dużych klientów.

Naszymi głównymi dostawcami od wielu lat są polskie i światowe koncerny informatyczne takie jak Microsoft, Hewlett Packard, IBM, Dell Computer, Lenovo, Fujitsu i inne. Nie jesteśmy w znaczący sposób uzależnieni od dostawców, a towary nabywać możemy na zbliżonych warunkach handlowych od alternatywnych dystrybutorów.

Nasze kompetencje

Ciągła dbałość o rozwój infrastruktury umożliwia nam oferowanie klientom najbardziej zaawansowanych usług. Dotyczy to szczególnie usług outsourcingowych realizowanych w naszym Centrum Przetwarzania Danych (Data Center). Mamy klientów nie tylko zainteresowanych naszymi usługami Data Center, ale już korzystających z powierzchni i infrastruktury tych obiektów. Nasze kompetencje w zakresie realizacji usług outsourcingowych, oparte o międzynarodowe standardy i wsparte certyfikatami naszych inżynierów oraz nasze zasoby i infrastruktura w tym zakresie, stanowią atrakcyjną ofertę dla kluczowych klientów sektora finansowego i przemysłowego.

Zaufanie i uznanie klientów wynika z kwalifikacji i kompetencji naszych pracowników. Dziedzina technologii informatycznych jest jedną z najszybciej rozwijających się dziedzin nauki. Nieustannie

pojawiają się nowe produkty i technologie. W naszej Spółce zawsze podkreślaliśmy znaczenia nieustannego podnoszenia kwalifikacji i zdobywania nowych autoryzacji.

Posiadamy podpisane umowy partnerskie z przymiującymi na świecie producentami sprzętu i oprogramowania. Nasi inżynierowie, zdając egzaminy kwalifikacyjne zdobywają wiedzę i umiejętności owocuujące później w kontaktach z klientami. Lista certyfikatów uzyskiwanych przez naszych pracowników ciągle się rozszerza.

Plany na rok 2011

Zgodnie w naszymi wcześniejszymi planami strategicznymi realizowanymi konsekwentnie od kilku lat i modyfikowanymi w zależności od sytuacji rynkowej, nadal zamierzamy koncentrować się na oferowaniu coraz szerszego zakresu usług integracyjnych, outsourcingowych wykorzystujących infrastrukturę naszego Centrum Przetwarzania Danych oraz na oferowaniu własnych produktów softwarowych dostosowanych do indywidualnych potrzeb klienta.

Według ekspertów branży informatycznej, kryzys w segmencie IT definitywnie się skończył. Rok 2011 ma być okresem wzrostu obrotów na światowym rynku technologicznym - o 5% w stosunku do mijającego roku. Analizując prognozy liczymy, że tendencja zwyżkowa na rynku usług oraz oprogramowania w latach najbliższych będzie utrzymywać stały wzrost. Po słabym roku 2009 segment sprzętu komputerowego z pewnością będzie bardzo dynamicznie odreagowywać w ciągu najbliższych dwóch lat, co oznacza wznowienie realizacji dużych projektów integracyjnych przez klientów Spółki.

W roku 2011 planujemy zakończyć wiele wewnętrznych projektów inwestycyjnych. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć wdrożenie systemu ERP oraz kolejny etap rozbudowy naszego Data Center, co jest to szczególnie ważne dla wzmocnienia pozycji firmy w segmencie usług outsourcingu IT. Zgodnie bowiem z prognozami analityków Gartnera, tradycyjne technologie wytracą swój dotychczasowy impet, a dominującymi nurtami okażą się takie rozwiązania jak Cloud Computing, SaaS czy rozwiązania mobilne.

Zgodnie ze strategią firmy, w trosce o najwyższą jakość usług, planujemy także w 2011 recertyfikację zgodności naszych procedur działania z normami ISO 9001 oraz ISO 27001. Dodatkowo zamierzamy do końca roku wprowadzić zasady działania zgodne z normą ISO 20000 wraz z ich certyfikacją.

Jesteśmy otwarci na możliwości jakie, niesie za sobą pozyskanie wsparcia finansowego pochodzącego z programów unijnych. Osiągnięte w tym zakresie doświadczenie upewnia nas w przekonaniu by nadal podążać w tym kierunku.

Dynamicznie rozwijająca się sytuacja makroekonomiczna sprzyja także poszerzeniu obszaru działalności Spółki. Po wstępnej analizie rynku IT w Europie Centralnej, Spółka zamierza powrócić do swoich planów wkroczenia na rynki krajów sąsiednich.

Zakończenie

Rok 2010 był rokiem pokryzysowej niepewności. Dzięki wzmocnionym wysiłkom i wyjątkowej aktywności na rynku zakończył się on sukcesem. Osiągnęliśmy znacznie większe przychody niż w 2009 roku, rozbudowaliśmy swoją infrastrukturę oraz utrzymaliśmy wysokie kompetencje. Pozyskaliśmy nowych klientów i zrealizowaliśmy kilka dużych projektów.

Szczegółowe informacje na temat działalności Spółki zamieszczone są w sprawozdaniu za rok 2010, do analizy których gorąco zachęcam.

Bardzo dziękuję wszystkim Akcjonariuszom za okazane nam zaufanie, szczególnie w ostatnim, bardzo zmiennym okresie. Pragnę zapewnić, że dokładamy wszelkich starań by stale umacniać naszą pozycję na rynku. Liczymy, że nasze działania przełożą się na dalszy rozwój firmy, co zaowocuje nowymi kontraktami i dobrymi wynikami w obecnym roku.

Z poważaniem
Janusz Gocałek
Prezes Zarządu