



ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE INFORMATYCZNE

***Sprawozdanie z działalności
Talex Spółka Akcyjna
w 2012 roku***

Marzec 2013

Profil działalności Spółki

Spółka Talex S.A. (poprzednia forma prawna TALEX Sp. z o.o.) od 1990 roku świadczy zaawansowane usługi informatyczne dla dużych i średnich przedsiębiorstw.

Swoją działalność merytoryczną firma koncentruje w trzech głównych obszarach: integracji systemów teleinformatycznych, świadczeniu usług outsourcingowych w zakresie informatyki oraz produkcji oprogramowania.

Integracja systemów teleinformatycznych obejmuje szeroki zakres usług. Firma stara się zaoferować swoim klientom pełen pakiet usług, począwszy od wstępnych analiz i konsultacji, poprzez tworzenie projektów i zarządzanie nimi, opracowywanie i wdrażanie procedur integracyjnych, konfigurowanie i strojenie systemów, kończąc na szkoleniach pracowników klienta w zakresie oferowanych produktów i usług. Taka kompleksowa oferta gwarantuje klientom spójność ich systemów połączoną z wysoką jakością, niezawodnością i spełnieniem niezbędnych wymogów bezpieczeństwa.

Platformy oferowanej integracji to Intel/RISC, UNIX, i5/OS, Windows oraz Linux. Usługi obejmują między innymi konsolidację i wirtualizację, rozwiązania wysokiej dostępności (klastry), zabezpieczenia przed awariami (centra zapasowe, replikacja danych, macierze dyskowe itp.) oraz rozwiązania zapewniające bezpieczeństwo informacji – zapobieganie i reagowanie na nieautoryzowane wtargnięcia do sieci teleinformatycznych oraz budowa prywatnych sieci wirtualnych. Spółka oferuje również integracyjne usługi sieciowe, w tym DWDM, telefonię IP, okablowanie strukturalne, monitoring sieci itp.

Oferta usług outsourcingowych jest skoncentrowana w dwóch głównych obszarach – usługi Data Center oraz usługi zachowania ciągłości procesów biznesowych. Talex S.A. posiada zasoby pozwalające na oferowanie klientom usług polegających na korzystaniu z własnego Centrum Przetwarzania Danych (Data Center). Może to mieć miejsce w różnych trybach, od wykorzystania przez klientów tylko powierzchni naszego Data Center, do oferowania pełnej usługi polegającej na udostępnieniu powierzchni, użyczeniu sprzętu, konfiguracji aplikacji oraz administrowaniu i monitorowaniu. Na życzenie klienta istnieje możliwość monitorowania aplikacji przez 24 godziny na dobę i przez 7 dni w tygodniu. W razie zauważenia awarii sprzętu czy oprogramowania, specjaliści dokonują naprawy zdalnie lub bezpośrednio u klienta. Kwalifikacje zatrudnionych inżynierów potwierdzone są certyfikatami czołowych producentów sprzętu i oprogramowania.

Specyficzną usługą outsourcingową jest przeprowadzanie masowej wymiany infrastruktury teleinformatycznej u dużych klientów, zwłaszcza posiadających oddziały rozproszone na terenie całego kraju, czyli tzw. rollouty. Talex S.A. wyspecjalizowała się w takich działaniach przeprowadzając wiele rolloutów, między innymi w trzech czołowych polskich bankach.

Paleta usług w zakresie produkcji oprogramowania obejmuje tworzenie własnego oprogramowania, budowę modułów rozszerzających istniejące aplikacje, strojenie aplikacji do konkretnych potrzeb klienta czy tworzenie kodów wykorzystywanych w procesach integracyjnych. Działamy w nowoczesnych technologiach takich jak Java, Microsoft.NET, w oparciu o bazy danych Oracle, DB2, MS SQL i z wykorzystaniem serwerów aplikacyjnych WebSphere, WebLogic oraz JBoss.

Produkowane przez Spółkę oprogramowanie wykorzystywane jest w instytucjach finansowych, przedsiębiorstwach państwowych oraz dużych firmach przemysłowych.

Talex S.A. jest partnerem wielu wiodących producentów sprzętu i oprogramowania. Kompetencje pracowników firmy, w zakresie najnowszych technologii, potwierdzone są licznymi certyfikatami i świadectwami uzyskanymi w wyniku odbytych szkoleń i zdania egzaminów. Procedury wszelkich działań w firmie zgodne są z systemem zarządzania jakością określonym w normie ISO 9001:2000. Ze względu na specyficzny profil działalności oraz na rangę klientów Spółka uzyskała również certyfikat ISO 27001:2005 potwierdzający, że stosowane procedury zapewniają pełne bezpieczeństwo informacji i danych klienta, a także certyfikat ISO 20000-1:2011 odnoszący się do świadczenia usług

IT w zakresie instalacji, relokacji, rozbudowy, zmian, usuwania sprzętu i oprogramowania oraz usuwania awarii sprzętu i oprogramowania dla partnerów biznesowych Spółki.

Informacje ogólne o Spółce

Firma : TALEX Spółka Akcyjna
 Siedziba : 61 – 619 Poznań, ul Karpia 27D
 Telefon : (061) 8 275 500
 Fax : (061) 8 275 599

 NIP : 782 – 00 – 21 - 045
 REGON : 004772751
 PKD : 4651Z

Oddziały Spółki

Aktualnie Spółka posiada dwanaście oddziałów terenowych na terenie kraju oraz jeden oddział zagraniczny, który ma swoją siedzibę na terenie Republiki Czeskiej.

Oddziały krajowe:

- Oddział w Białymstoku przy ulicy Ogrodowej 31;
- Oddział w Bielsku - Białej, przy ulicy I Dywizji Pancerniej 45;
- Oddział w Katowicach przy Alei Walentego Roździeńskiego 91 ;
- Oddział w Krakowie przy ulicy Kamieńskiego 51;
- Oddział w Lublinie przy ulicy Jana Sawy 2;
- Oddział w Łodzi przy ulicy Piotrkowskiej 276;
- Oddział w Olsztynie przy ulicy Jagiellońskiej 23;
- Oddział w Rzeszowie przy ulicy Powstań Listopadowych 3;
- Oddział w Szczecinie przy ulicy Pomorskiej 53;
- Oddział w Toruniu przy ulicy Włocławskiej 167;
- Oddział w Warszawie przy ulicy Olbrachta 94;
- Oddział we Wrocławiu przy ulicy Śrubowej 1.

Oddział zagraniczny:

- Oddział w Pradze przy ulicy Průmyslová 7.

Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe, ujawnione w rocznym sprawozdaniu finansowym

Obroty i zysk spółki w roku 2012

Spółka zakończyła rok stratą netto w wysokości 2 152 tys. PLN, przy przychodach ze sprzedaży na poziomie 94 631 tys. PLN.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2012 (w tys. PLN)	2011 (w tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	38 117	32 177	118,46%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	56 514	110 589	51,10%

Spółka odnotowała niższe przychody ze sprzedaży w 2012 roku aniżeli w 2011 (spadek o około 35 %). Zmieniła się również struktura przychodów ze sprzedaży. Udział przychodów ze sprzedaży produktów wzrósł w 2012 roku do około 40,3%, rok wcześniej wynosił on 22,5%. Przychody ze sprzedaży produktów także wzrosły o około 18,5% w porównaniu do 2011 roku. Wzrosła również marża na sprzedaży produktów, wyniosła ona 21,1% (17,7% w 2011 roku). Na taki poziom marży znaczący wpływ miały wyniki IV kwartału br. (wówczas marża wyniosła 41,7%). Wzrost marży na usługach został w Spółce osiągnięty dzięki przeprowadzonym wewnątrz Spółki zmianom organizacyjnym, mających na celu optymalizację procesów świadczenia usług serwisowych infrastruktury IT. W ramach przeprowadzonej optymalizacji, między innymi, zlikwidowano jeden z najmniej rentownych oddziałów terenowych, a kolejny przeniesiono do nowej lokalizacji. Redukcja kosztów świadczonych usług powinna w najbliższym czasie pozytywnie wpłynąć na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

Recesja gospodarcza nadal była odczuwalna na polskim rynku IT w minionym roku, co w dalszym ciągu odbija się na wydatkach zarówno firm, jak i konsumentów. Dodatkowo wróciła obawa przed kryzysem, który dotyka obecnie państwa europejskie, co także wpływa na decyzje zakupowe polskich przedsiębiorstw. Część inwestycji, w tym także w obszarach IT, zostaje odłożona w czasie, przedsiębiorstwa szukają oszczędności wydłużając długość cyklu życia sprzętu IT, powyższe częściowo tłumaczy znaczny spadek przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów w Spółce w 2012 roku. Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów spadły o około 49% w odniesieniu do roku 2011. Spółka osiągnęła rentowność ze sprzedaży towarów i materiałów, na poziomie około 5,6% (dokładnie tyle samo ile w roku 2011).

Na mniejszy poziom przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów miało również wpływ przesunięcie na nowy rok rozliczenia umowy podpisanej we wrześniu ubiegłego roku z Województwem Lubelskim, na dostawę rozwiązań informatycznych o łącznej wartości brutto 7,6 mln PLN.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2012 (w tys. PLN)	2011 (w tys. PLN)	Dynamika
Zysk brutto ze sprzedaży produktów	8 030	5 682	141,32%
Zysk brutto ze sprzedaży towarów i materiałów	3 195	6 264	51,01%

Pomimo wyższych przychodów ze sprzedaży produktów i znacznie wyższej marży na sprzedaży usług na koniec 2012 roku, Spółka osiągnęła mniejszy zysk brutto ze sprzedaży. Blisko 50% spadek przychodów na sprzedaży towarów i materiałów, wzrost zatrudnienia w firmie i stałe koszty firmy przyczyniły się do ujemnego wyniku na sprzedaży netto. Warto jednak zauważyć, że Spółka przy znacznie mniejszych obrotach osiągnęła poziom zysku na sprzedaży zbliżony do roku 2011.

Na pozostałe poziomy zysku wpłynęły niezapłacone należności z tytułu umów z odbiorcami, w tym ze spółką System Online PL, Fugo S.A., przedsiębiorstwem Winnicki oraz ze spółkami Grupy PBG, na łączną kwotę 1 843 tys. PLN. Spółka wszczęła przed sądami powszechnymi kilka postępowań mających na celu odzyskanie przedterminowych wierzytelności przysługujących Spółce.

Pomimo straty na działalności i utrudnionym spływie należności, Spółka niezmiennie finansowała swoją działalność głównie kapitałem własnym, a bieżące zobowiązania pokrywała z własnych środków pieniężnych.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2012 (w tys. PLN)	2011 (w tys. PLN)	Dynamika
Zysk brutto ze sprzedaży	11 225	11 946	93,96%
Zysk/strata ze sprzedaży	-1 416	-1 445	102,01%
Zysk/strata brutto	-2 310	693	-333,33%
Zysk/strata netto	-2 152	662	-325,08%

Majątek spółki

Wartość aktywów trwałych na dzień 31 grudnia 2012 r. wyniosła 26 956 tys. PLN i spadła zaledwie o około 2% w stosunku do stanu na ostatni dzień roku 2011. Można zatem przyjąć że wartość aktywów trwałych utrzymała się na podobnym poziomie w stosunku do roku 2011.

	AKTYWA	31.12.2012 (w tys. PLN)	31.12.2011 (w tys. PLN)
I	AKTYWA TRWAŁE	26 956	27 507
1.	Wartości niematerialne i prawne	1 260	1 264
2.	Rzeczowe aktywa trwałe	25 120	25 747
3.	Należności długoterminowe	117	199
4.	Inwestycje długoterminowe	-	-
5.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	459	297

Wartość aktywów obrotowych na dzień 31.12.2012 r. wyniosła 39 141 tys. PLN i spadła o około 7% w odniesieniu do roku 2011. Wprawdzie w związku z mniejszymi obrotami Spółki, istotnie spadły należności krótkoterminowe (o 35%), ale równocześnie wzrosła wartość zapasów oraz ilość środków pieniężnych na rachunkach bankowych z 5 559 tys. PLN w roku 2011 do 9 596 tys. PLN w minionym roku.

	AKTYWA	31.12.2012 (w tys. PLN)	31.12.2011 (w tys. PLN)
II	AKTYWA OBROTOWE	39 141	42 121
1.	Zapasy	7 712	2 925
2.	Należności krótkoterminowe	21 010	32 783
3.	Inwestycje krótkoterminowe	9 596	5 559
4.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	823	854

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem spółki na ostatni dzień roku 2012 wyniósł 59,22% i pomimo mniejszego poziomu obrotów a co z tym związane także i należności, Spółce udało się utrzymać wielkość tego wskaźnika na poziomie zbliżonym do roku 2011. Warto zauważyć, że około 24,5% aktywów obrotowych w 2012 roku stanowią środki pieniężne, co dodatkowo obok poziomu tego wskaźnika świadczy o dobrej płynności finansowej przedsiębiorstwa. Aktywa obrotowe w porównaniu z rzeczowymi składnikami aktywów są o wiele łatwiej zamieniane na gotówkę.

Ogólna sytuacja ekonomiczna Spółki

Wybrane wskaźniki ekonomiczne.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2012	2011
Wskaźniki rentowności		
Rentowność sprzedaży	-1,50%	-1,01%
Rentowność na działalności operacyjnej	-2,70%	0,12%
Rentowność zysku brutto	-2,44%	0,49%
Rentowność zysku netto	-2,27%	0,46%
Rentowność aktywów	-3,26%	0,95%
Rentowność kapitałów własnych	-5,34%	1,54%
Wskaźniki płynności		
Płynność bieżąca	1,66	1,74
Płynność szybka	1,33	1,61
Wskaźniki zadłużenia		
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,36	0,35
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,01	0,01
Wskaźnik efektywności zarządzania		
Wskaźnik rotacji należności w dniach	65	33
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	23	24
Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach	50	41

Poziom wskaźnika rentowności marży brutto w 2012 roku utrzymał się na poziomie niższym aniżeli w roku 2011, jest to przede wszystkim wynikiem mniejszego poziomu obrotów. Pozostałe wskaźniki rentowności, analogicznie do poszczególnych poziomów zysku, osiągnęły także wielkości ujemne w minionym 2012 roku. Wpływ poszczególnych elementów na poziom zysku Spółki został opisany w pierwszej części sprawozdania.

Wskaźniki płynności, określające zdolność Spółki do terminowego regulowania bieżących zobowiązań, utrzymują się cały czas na wysokim poziomie. W badanym okresie, na niższym wprawdzie poziomie w odniesieniu do roku 2011, ale nadal na wysokim i bezpiecznym dla Spółki. Wielkości tych wskaźników w 2012 roku wykazywały nadpłynność.

Wysoki poziom płynności finansowej potwierdza również wysoki poziom majątku obrotowego w majątku ogółem przedsiębiorstwa, na dzień 31.12.2012 r. wyniósł on 59,22%. Udział ten utrzymał się na podobnym poziomie w odniesieniu do 2011 r., wynosił wówczas około 60,5%, zmianie uległa natomiast struktura majątku obrotowego. Ponieważ spadły obroty, spadły należności krótkoterminowe, wzrosły natomiast inwestycje krótkoterminowe i zapasy.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia na dzień 31.12.2012 roku ukształtował się na poziomie 0,36, ze względu na wzrost zobowiązań spółki wzrósł on w porównaniu do 2011 roku. Dodatkowo, optymalne wielkości wskaźników płynności, przede wszystkim wysoki poziom należności krótkoterminowych oraz posiadane przez Spółkę środki pieniężne zmniejszają ryzyko finansowe w przedsiębiorstwie oraz prawdopodobieństwa utraty zdolności do spłaty zadłużenia.

Na ostatni dzień grudnia 2012 roku występuje niewielkie zadłużenie długoterminowe, wynikające z umów leasingu na urządzenia wielofunkcyjne Lexmark.

Wskaźnik rotacji należności wzrósł w stosunku do roku poprzedniego i w 2012 roku wynosił około 65 dni. Wskaźnik ten informuje o ewentualnych problemach ze ściągalsnością zobowiązań, co znacząco może obniżyć płynność Spółki. Spółka Talex dzięki zgromadzonym na rachunku środkom pieniężnym i stabilnej sytuacji finansowej, może

sobie pozwolić na tymczasowe kredytowanie swoich Klientów, co wprowadzie pociąga za sobą zamrożenie środków pieniężnych w należnościach, ale w obecnej sytuacji na rynku, pozwala jednocześnie umacniać relacje ze stałymi Klientami Spółki i budować trwałe relacje z nowo zdobytymi Klientami Talex S.A.

Wskaźnik rotacji zobowiązań wzrósł w stosunku do roku ubiegłego, do około 50 dni. Wydłużenie okresu płatności zobowiązań jest powszechnie stosowane jako forma nieoprocentowanego kredytu, jest to szczególnie korzystne w przypadku, gdy spółka kredytuje również swoich odbiorców, ustalając wydłużone terminy spłat należności.

Wskaźnik rotacji zapasów spadł nieznacznie w 2012 roku w stosunku do roku 2011. Wielkość tego wskaźnika uzależniona jest od rodzaju zawieranych umów.

Na podstawie powyższej analizy wskaźnikowej sytuację finansową Spółki uznać można za dobrą. Spółkę charakteryzują dobra płynność finansowa, a wskaźniki efektywności zarządzania odzwierciedlają politykę Spółki i podejmowane w ostatnim roku decyzje w przedsiębiorstwie, dotyczące realizowanych przez Spółkę umów.

Sytuacja finansowa

Kapitał własny spółki na dzień 31 grudnia 2012 r. wynosił 40 293 tys. PLN w tym:

• kapitał akcyjny (3.000.092 akcje)	3 000 tys. PLN
• kapitał zapasowy	34 445 tys. PLN
• strata netto za rok 2012	2 152 tys. PLN

Sytuacja płatnicza Spółki w roku 2012 była dobra. Nie wystąpiły żadne trudności z terminowymi płatnościami z tytułów podatków, ubezpieczeń społecznych oraz wobec pracowników i dostawców. Stan środków na rachunkach bankowych i w kasie Spółki wzrósł o około 73% w stosunku do roku 2011 i wynosił na dzień 31.12.2012 r. 9 596 tys. PLN.

Łączna kwota zobowiązań na dzień 31 grudnia 2012 r. wyniosła 24 123 tys. PLN. Stanowiły one 59,9% kapitałów własnych. Spółka na dzień 31.12.2012 r. nie korzystała z kredytów bankowych.

W roku 2012 Spółka lokowała wolne środki przede wszystkim na lokatach terminowych over night.

Przedsiębiorstwo, podobnie jak dotychczas, zamierza finansować swoją działalność głównie kapitałem własnym, a bieżące zobowiązania pokrywać majątkiem obrotowym Spółki. W przypadku podpisania przez przedsiębiorstwo znaczących kontraktów posiadane aktywa umożliwiają pozyskanie kredytu w banku finansującym.

Informacje o nabywaniu akcji własnych

W 2012 roku Spółka nie posiadała, ani też nie nabywała akcji własnych.

Zarządzanie ryzykiem finansowym

Wysokość zobowiązań z tytułu zawartych umów leasingu przez Spółkę na dzień 31.12.2012 r. wyniosła 1 071 tys. PLN., z czego zobowiązania długoterminowe wyniosły 539 tys. PLN, natomiast zobowiązania krótkoterminowe 532 tys. PLN. Ze względu na wysokość zgromadzonych środków pieniężnych i utrzymującego się od kilku lat wysokiego poziomu płynności Spółki, ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych nie zagraża działalności przedsiębiorstwa.

Ryzyko związane ze zmianą kursów walut obcych względem złotego w obecnej sytuacji rynkowej jest znaczące, jak dotąd Spółka nie korzystała z usług jednostek finansujących zabezpieczających ryzyko kursowe. Płatności w walutach obcych stanowiły w 2012 roku około 12,41% wszystkich płatności Spółki, terminy zapłaty za dostawy nie przekraczały

dwóch miesięcy. Decyzje odnośnie stosowania instrumentów zabezpieczających zostaną podjęte stosownie do rozwoju sytuacji na rynku walutowym.

Zatrudnienie w spółce

Na koniec 2012 roku Spółka zatrudniała 281 pracowników. Przeciętny stan zatrudnienia w roku 2012 w przeliczeniu na pełne etaty wyniósł 280 i był wyższy o 31 etatów od średniego zatrudnienia w roku poprzednim.

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą.

Nieustannie zachodzące zmiany polityczno gospodarcze mogą stać się źródłem zarówno zagrożeń, jak i szans dla funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce. Najbardziej znaczącymi elementami polityki gospodarczej państwa dla funkcjonowania biznesu są koszty pracy, obciążenia podatkowe oraz polityka inwestycyjna. Do kluczowych czynników makroekonomicznych należy też zaliczyć poziom PKB, poziom inwestycji w gospodarce, poziom inflacji, oraz kursy walut - głównie USD i EUR. Zły stan gospodarki, a zatem kondycji przedsiębiorstw może wpłynąć na ograniczenie poziomu inwestycji obniżając tym samym liczbę i wartość uzyskiwanych przez Spółkę zamówień. Istnieje ryzyko, że rynek IT w najbliższym czasie będzie niespokojny, a zachowania potencjalnych klientów trudno przewidywalne. Na taką sytuację wpływa otoczenie gospodarcze, kryzys zadłużeniowy państw, groźba powrotu kryzysu gospodarczego i kryzys strefy euro. Biznes który zazwyczaj dostosowuje się do sytuacji rynkowej, może podjąć decyzje o ograniczeniu inwestycji i przyjąć strategię przeczekania.

Ryzyko konkurencji.

Spółka działa w branży cechującej się bardzo dużą konkurencyjnością zarówno ze strony podmiotów obecnych na krajowym rynku od wielu lat jak i ze strony nowych firm. Rosnąca liczba tych drugich związana jest między innymi z otwarciem granic i napływem do kraju zagranicznych przedsiębiorstw działających w tej samej branży. Firmy te próbują przejąć część rynku, często w drodze przejmowania mniejszych, krajowych podmiotów. Istotnym zagrożeniem jest także wzmagająca się tendencja do bezpośredniego świadczenia usług przez globalnych dostawców rozwiązań informatycznych, którzy do tej pory działali w Polsce głównie za pośrednictwem integratorów krajowych. Umocnienie się firm konkurencyjnych może prowadzić do osłabienia pozycji rynkowej Spółki. Działania Spółki mające na celu zapobieganie wymienionym ryzykom polegają na stałym poszerzaniu oferty o najnowsze rozwiązania technologiczne, stałym podnoszeniu kwalifikacji personelu oraz na świadczeniu usług na poziomie gwarantującym utrzymywanie opinii firmy profesjonalnej, doświadczonej i rzetelnej.

Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców.

Spółka związana jest umowami partnerskimi z wieloma światowymi koncernami informatycznymi. Koncerny te, w większości przypadków, oferują rozwiązania zbliżone do siebie zarówno pod względem funkcjonalnym jak i jakościowym oraz cenowym. Spółka współpracuje także z wieloma krajowymi dystrybutorami produktów informatycznych. Dzięki temu większość oferowanych przez Spółkę rozwiązań może być konstruowana w oparciu o alternatywne produkty pochodzące od różnych dostawców. Pewien zakres oferty Spółki zbudowany jest jednak w oparciu o produkty unikalne. Konieczność zastosowania produktów konkretnego producenta może być niekiedy wynikiem specyficznych wymagań klienta. Zaprzeszanie współpracy partnerskiej z wybranymi koncernami branży informatycznej mogłoby oznaczać utratę niektórych, z pozyskiwanych przez Spółkę, kontraktów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od dużych klientów.

Strategia działalności handlowej Spółki zakłada, że znaczna część jej działalności będzie oparta na stałej, wieloletniej i kompleksowej obsłudze w zakresie informatyki, dużych podmiotów gospodarczych. Ze strategią tą, oprócz wielu niewątpliwych zalet, wiąże się ryzyko, że utrata niektórych znaczących klientów może oznaczać dla Spółki okresowe zmniejszenie przychodów a nawet konieczność restrukturyzacji niektórych rodzajów działalności. Spółka stara się przeciwdziałać temu ryzyku przez działania prowadzące do zwiększenia liczby klientów kluczowych oraz przez generowanie części przychodów ze współpracy z wieloma mniejszymi kontrahentami.

Ryzyko związane z dostarczaniem rozwiązań i świadczeniem usług mających kluczowe znaczenie dla działalności klientów.

Znaczna część dostarczanych przez Spółkę rozwiązań bądź świadczonych przez Spółkę usług związana jest z kluczowymi, z punktu widzenia klienta, procesami biznesowymi. Ewentualne wady w dostarczanych przez Spółkę rozwiązaniach bądź niewłaściwa realizacja świadczonych przez Spółkę usług może prowadzić do znacznych strat po stronie klienta a w niektórych przypadkach wręcz do uniemożliwienia realizacji podstawowej działalności klienta. Wystąpienie takich przypadków może oznaczać konieczność wypłaty przewidzianych w umowach kar finansowych i odszkodowań a także utratę części klientów. Spółka stara się minimalizować to ryzyko poprzez zapisy w umowach, ograniczające odpowiedzialność Spółki oraz przez zawieranie umów asekuracyjnych z towarzystwami ubezpieczeniowymi.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników Spółki.

W związku z otwarciem rynków pracy w Europie zachodniej oraz rosnącym popytem na specjalistów branży teleinformatycznej ze strony działających w Polsce firm zagranicznych istnieje ryzyko odpływu wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej. Brak pracowników posiadających specjalistyczne uprawnienia mógłby doprowadzić do utraty niektórych certyfikatów i uprawnień, którymi legitymuje się Spółka oraz do pogorszenia poziomu świadczonych przez Spółkę usług. Chcąc ograniczać ryzyko utraty kluczowych pracowników, Spółka stosuje szereg rozwiązań motywacyjnych, zarówno o charakterze finansowym jak i nieposiadających charakteru finansowego, np. możliwość podnoszenia kwalifikacji przez udział w specjalistycznych szkoleniach dotyczących najnowszych technologii informatycznych. Dzięki takiemu podejściu, Spółka nie odnotowała w ostatnich latach zwiększonego odpływu niezbędnych specjalistów.

Podstawowe produkty, towary i usługi Spółki

Sprzedaż towarów i materiałów stanowiła w roku 2012 około 40% sprzedaży ogółem. Pozostałe 60% sprzedaży stanowi przychód ze sprzedaży produktów, usługi zatem znacznie zwiększyły swój udział w strukturze przychodów Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2012 (w tys. PLN)	2011 (w tys. PLN)	Dynamika
przychody ze sprzedaży produktów	38 117	32 177	118,46%
przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	56 514	110 589	51,10%
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY RAZEM	94 631	142 766	66,28%

Największy udział w sprzedaży usług stanowiły usługi konserwacji i napraw sprzętu komputerowego (15,62%), usługi zarządzania i obsługa systemów komputerowych klienta (6,32%), usługi w zakresie oprogramowania (5,20%), usługi hostingu i

przetwarzania danych (4,54%) oraz usługi wykonywania okablowania strukturalnego (2,89%).

W analizowanym 2012 roku, między innymi w związku z dalszym rozwojem i inwestycjami w budynek Data Center, znacznie wzrosły przychody z tytułu usług w zakresie hostingu i przetwarzania danych - wzrosły one o 56,5% w stosunku do roku ubiegłego. W kolejnych latach Spółka rozwijać będzie sprzedaż tych właśnie usług oraz usług w zakresie szeroko pojętego serwisu aplikacji, serwisu urządzeń informatycznych oraz instalacji i konfiguracji sprzętu informatycznego. Znacząco wzrosły także usługi zarządzania i obsługi systemów informatycznych klienta (wzrost o 235%), co jest następstwem podpisanych przez Talex umów w tym zakresie.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2012 (w tys. PLN)	2011 (w tys. PLN)	Dynamika
naprawa i konserwacja sprzętu komputerowego	14779	13296	111,15%
wykonywanie instalacji okablowania strukturalnego	2736	3259	83,95%
usługi związane z oprogramowaniem dla określonego użytkownika	4921	4182	117,67%
hosting, przetwarzanie danych na własnym sprzęcie	4292	2742	156,53%
tworzenie standardowego oprogramowania	0	1028	0,00%
instalowanie komputerów osobistych i oprogramowania	1532	2750	55,71%
udostępnianie systemów transmisyjnych	91	856	10,63%
wynajem i zarządzanie nieruchomościami	262	416	62,98%
pośrednictwo w handlu pozostałymi towarami	247	611	40,43%
zarządzanie i obsługa systemów komputerowych na sprzęcie klienta	5982	1782	335,69%
wynajem i dzierżawa maszyn i urządzeń biurowych	373	203	183,74%
usługi call center	0	121	0,00%
projektowanie systemów komputerowych	2354	646	364,40%
organizacja, promocja i zarządzanie imprezami	33	50	66,00%
magazynowanie i przechowywanie towarów	75	81	92,59%
obsługa i monitorowanie elektronicznych systemów	2	6	33,33%
instalowanie komputerów dużej mocy	233	13	1792,31%
kursy komputerowe i inne pozaszkolne formy edukacji	44	5	880,00%
wykonywanie instalacji klimatyzacyjnych i wentylacyjnych	0	6	0,00%

transport drogowy towarów	0	7	0,00%
pośrednictwo w sprzedaży sprzętu komputerowego	154	108	142,59%
prowadzenie kampanii reklamowych, pozostałe usługi reklamowe	1	0	-
naprawa i konserwacja modemów, kamer, urządzeń komun.	6	9	66,67%
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, RAZEM	38 117	32 177	118,46%

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła w roku 2012 około 51,10% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Spółka w 2012 roku w odniesieniu do roku 2011 osiągnęła niższe przychody w zakresie sprzedaży komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania oraz aparatury elektronicznej i telekomunikacyjnej.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2012 (w tys. PLN)	2011 (w tys. PLN)	Dynamika
hurtowa sprzedaż komputerów i urządzeń peryferyjnych i oprogramowania	56 141	108 662	51,67%
hurtowa sprzedaż aparatury elektronicznej i telekomunikacyjnej	321	1467	21,88%
pozostała sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	35	453	7,73%
pozostała sprzedaż detaliczna poza siecią sklepową	17	7	242,86%
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY TOWARÓW I MATERIAŁÓW, RAZEM	56 514	110 589	51,10%

Rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży.

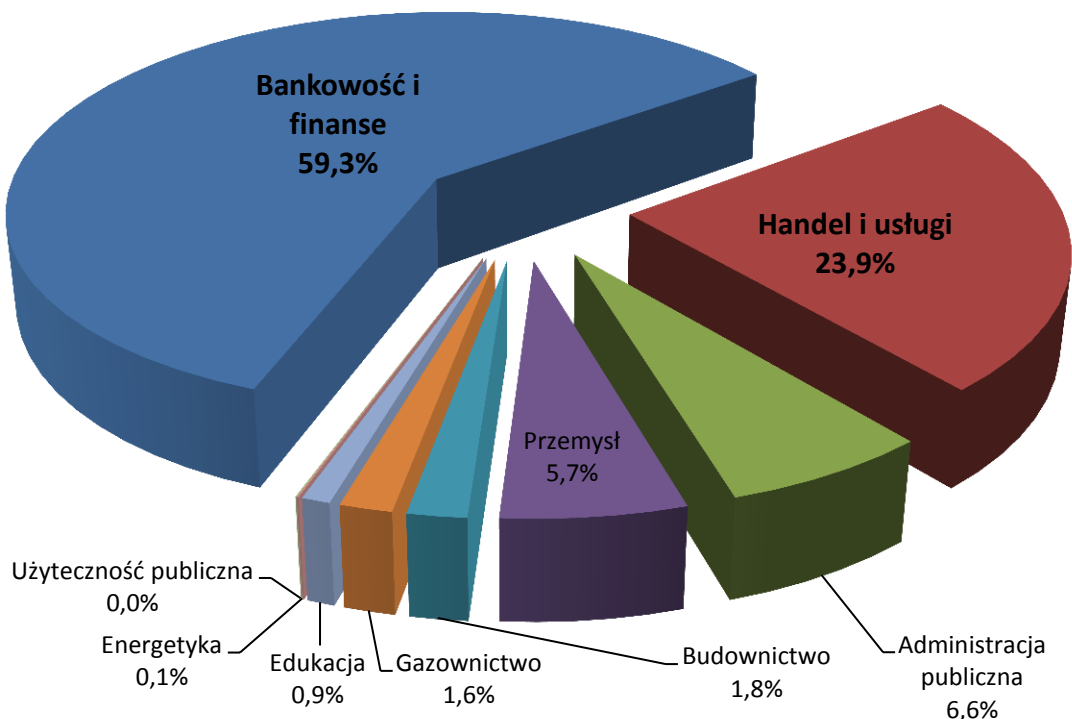
WYSZCZEGÓLNIENIE	2012 (w tys. PLN)	2011 (w tys. PLN)	Dynamika
Przychody netto ze sprzedaży produktów:	38 117	32 177	118,46%
Kraj	38 112	32 177	118,44%
Eksport	5	-	-
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów:	56 514	110 589	51,10%
Kraj	53 870	110 336	48,82%
Eksport	2 644	253	1045,06%
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW	94 631	142 766	66,28%

W 2012 roku Spółka prowadziła sprzedaż towarów i produktów nie tylko na rynku krajowym. W związku z utworzeniem oddziału firmy na terenie Republiki Czeskiej, uległa zmianie struktura sprzedaży według rynku zbytu. Wprawdzie kwota ta w porównaniu do roku 2011 znacznie wzrosła, jednakże w minionym roku 2012 nadal była niewielka w stosunku do całości obrotów Spółki i stanowiła ona około 2,8%.

Struktura odbiorców.

ODBIORCY	2012	
	w tys. PLN	%
Grupa BZWBK	20 822	22,00%
Credit Agricole Bank Polska S.A.	12 663	13,38%
Grupa ING	9 841	10,40%
Kredyt Bank S.A.	3 507	3,71%
Volkswagen Group Polska Sp. z o.o.	3 449	3,64%
EUROCASH S.A.	3 300	3,49%
Grupa Allegro Sp. z o.o.	2 645	2,80%
Pozostali	38 404	40,58%
RAZEM	94 631	100,00%

Struktura sprzedaży w sektorach w 2012 roku



Struktura głównych dostawców Firmy.

DOSTAWCY	2012	
	w tys. PLN	%
Microsoft Ireland Operations Ltd	14 458	18,16%
ABC DATA S.A.	12 220	15,35%
S4E S.A.	9 153	11,50%
ACTION S.A.	5 527	6,94%
Dell Sp. z o.o.	2 854	3,59%
Z.E.T. MIKROVOLT	2 852	3,58%
Hewlett Packard Polska Sp. z o.o.	2 669	3,35%
Avnet Sp. z o.o.	2 144	2,69%
AB S.A.	2 131	2,68%
pozostali	25 594	32,15%
RAZEM	79 602	100,00%

Spółka nie jest w znaczący sposób uzależniona od dostawców. W szczególności towary i produkty nabywane przez Spółkę od dostawców, z którymi obroty sięgają blisko 10% wartości dostaw ogółem, mogą być nabywane na zbliżonych warunkach handlowych od alternatywnych dystrybutorów.

Spółka nie posiada, innych niż porozumienia handlowe, formalnych powiązań z odbiorcami lub dostawcami, których udział przekracza 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.

Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta

- 30 marca 2012 r. Spółka zawarła umowę ze Skarbem Państwa reprezentowanym przez Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe. Przedmiotem umowy jest dostawa oprogramowania o maksymalnej łącznej wartości brutto 7,9 mln PLN. Umowa realizowana będzie w oparciu o składane przez zamawiającego zamówienia - określona w umowie jej wartość, jest kwotą orientacyjną.
- 8 czerwca 2012 r., Spółka za pośrednictwem jej oddziału zagranicznego w Pradze (Republika Czeska), uzyskała zamówienie od Czeskiego Banku Narodowego (org. Česká národní banka). Przedmiotem zamówienia jest dostawa oprogramowania o wartości netto 10,5 mln CZK (koron czeskich), co stanowi równowartość kwoty 1,8 mln PLN.
- 19 września 2012 roku Spółka zawarła umowę z Województwem Lubelskim. Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych o łącznej wartości brutto 7,6 mln PLN.
- Spółka uzyskała również szereg zamówień, o łącznej wartości przekraczającej kryterium umowy znaczącej, od stałych klientów, w tym od:
 - ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach, łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie ze stycznia 2012 roku, o wartości netto 410 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych;
 - Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z 23 marca 2012 roku, o wartości netto 1,6 mln PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa usług informatycznych.
 - Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4 mln PLN. Największym z tych zamówień

jest zamówienie z 14 czerwca 2012 roku, o wartości netto 244 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa usług informatycznych.

- Kredyt Bank S.A. z siedzibą w Warszawie. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,4 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z 30 grudnia 2011 roku, o wartości netto 1 mln PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych.
- Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z 4 grudnia 2012 roku, o wartości netto 516 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych.
- Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 3,9 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z 12 listopada 2012 roku, o wartości netto 900 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa usług informatycznych.

W opisywanym okresie miała miejsce kontynuacja realizacji umów na usługi serwisowe i outsourcingowe z obecnymi Klientami Spółki, głównie z sektora bankowo-finansowego oraz publicznego.

Spółce nie są znane żadne umowy zawarte w 2012 roku między jej akcjonariuszami.

Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta

Spółka nie posiada powiązań organizacyjnych i kapitałowych z innymi podmiotami.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

W okresie objętym raportem Spółka nie przeprowadzała transakcji z podmiotami powiązanymi.

Informacje o zaciągniętych kredytach i umowach pożyczek

W 2012 roku Spółka nie posiadała kredytów i pożyczek do spłacenia ani też zaciągała nowych.

Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

Spółka posiada zobowiązania warunkowe z tytułu udzielonych przez bank finansujący gwarancji dobrego wykonania umów i poręczeń zabezpieczających płatności w kwocie 3 037 tys. PLN. Zobowiązania te zabezpieczone są hipoteką kaucyjną na budynku będącym siedzibą Spółki.

Zobowiązania warunkowe obejmowały gwarancje z tytułu dobrego wykonania kontraktu, gwarancje przetargowe, gwarancje z tytułu rękojmi i gwarancji oraz gwarancje płatności. Spośród wystawionych gwarancji na dzień 31.12.2012 roku około 63% stanowiły gwarancje dobrego wykonania kontraktu. Celem tych gwarancji jest zabezpieczenie roszczeń mogących powstać w przypadku nieprawidłowego wykonania umowy. Gwarancje wystawione z tytułu rękojmi i gwarancji stanowiły około 25% wszystkich gwarancji na ostatni dzień grudnia 2012 roku. Blisko 9% wszystkich gwarancji stanowiły gwarancje płatności, których celem jest zagwarantowanie terminowej płatności wierzytelności pieniężnych, a około 3% stanowiły gwarancje przetargowe.

Zabezpieczeniem do odnowionej umowy o limit na gwarancje bankowe udzielane Spółce przez Bank Zachodni WBK S.A. jest, ustanowiona aktem notarialnym, hipoteka kaucyjna, do kwoty 10 mln PLN, na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Hipoteka została ustanowiona na nieruchomości stanowiącej własność Spółki, wpisanej do księgi wieczystej prowadzonej przez Sąd Rejonowy Poznań – Stare Miasto w Poznaniu,

Wydział V Ksiąg Wieczystych, KW nr P01P/00137.699/9. Nieruchomość tę stanowi działka gruntu o powierzchni 14.744,00 m², zabudowana budynkiem biurowym o powierzchni użytkowej 2.445,80 m². Wartość nieruchomości, zapisana w księgach rachunkowych Spółki na koniec 2012 roku, wynosi netto 7,78 mln PLN.

Opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji

W okresie objętym raportem Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych.

Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników

Zarząd Spółki nie publikował prognozy na rok 2012.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Informacje dotyczące zarządzania zasobami finansowymi przedstawiono w rozdziałach „Sytuacja finansowa” oraz „Zarządzanie ryzykiem finansowym”.

Spółka na bieżąco wywiązuje się z zaciąganych zobowiązań. Wskaźniki płynności Talex S.A. potwierdzają zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań. Wskaźnik bieżącej płynności na dzień bilansowy wyniósł 1,66, a wskaźnik szybkiej płynności kształtował się na poziomie 1,33.

Wysoki poziom płynności finansowej potwierdza również wysoki poziom majątku obrotowego w majątku ogółem przedsiębiorstwa, na dzień 31.12.2012 r. wyniósł on 59,22%.

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Plany inwestycyjne Spółki zostały zaprezentowane w rozdziale „Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz perspektywy rozwoju emitenta”.

Główne założenia strategii na rok 2013 to intensyfikacja działań związanych ze sprzedażą usług Spółki ze szczególnym uwzględnieniem oprogramowania własnego oraz usług wdrożeniowych w zakresie technologii informatycznych, a także outsourcingu usług informatycznych.

Planowane inwestycje Spółka zamierza finansować głównie ze środków własnych. Harmonogram zaplanowanych inwestycji został rozłożony tak, aby ich realizacja nie wpłynęła negatywnie na płynność Spółki i nie nadwyrężyła jej kondycji finansowej.

Analiza bilansu, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych oraz analiza sytuacji przedsiębiorstwa oparta na podstawowych wskaźnikach finansowych wykazuje, że Spółka jest finansowo stabilna, zatem sytuacja finansowa sprzyja jej bieżącym zamierzeniom inwestycyjnym. Przedsiębiorstwo dodatkowo jest wiarygodne dla banków, w przypadku ewentualnej potrzeby zaciągnięcia kredytu inwestycyjnego.

Pozytywną ocenę możliwości realizacji planowanych zamierzeń potwierdza także niski poziom wskaźnika ogólnego zadłużenia na dzień bilansowy.

Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy

W minionym roku 2012 Spółka nadal odczuwała skutki kryzysu gospodarczego. Pomimo pewnych oznak ożywienia, klienci Spółki do minimum ograniczyli inwestycje w technologie informatyczne co znalazło odbicie w niskiej sprzedaży produktów Spółki.

Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz perspektywy rozwoju działalności emitenta

Dla rozwoju branży IT w Polsce kluczowa jest przede wszystkim sytuacja ekonomiczna w kraju. Spowolnienie gospodarcze i związane z tym ograniczenia w wydatkach firm na IT to główne bariery dla rozwoju branży. Pewne ograniczenia można dostrzec w trudnościach z wykorzystaniem środków unijnych, a także niejasne, często zmieniające się polskie prawo. Innym zjawiskiem który wiąże się z obecną sytuacją jest ryzyko kursowe, utrudniające wycenę i kalkulowanie zysku przy projektach realizowanych w dłuższej perspektywie czasowej.

Rynek IT w 2012 roku był równie niespokojny jak w 2011 r. Na taką sytuację wpływało otoczenie gospodarcze, kryzys zadłużeniowy państw, groźba powrotu kryzysu gospodarczego oraz kryzys strefy euro. Biznes dostosowuje się do sytuacji rynkowej, stąd dalsze ograniczenia inwestycji i przyjęcie strategii przeczekania.

Większość ekonomistów jest niestety zgodnych co do tego, że rok 2013 będzie także wyjątkowo trudnym rokiem, szczególnie w Europie a zatem i być może w Polsce. W prognozie na rok 2013 zaskakuje natomiast stanowisko Gartnera, według Gartnera przyszły rok w branży IT będzie nieco lepszy niż obecny. Wartość sprzedaży w skali globalnej wzrośnie o 3,8 proc. w odniesieniu do 2012 r., ponadto niewielki wzrost powinien utrzymywać się do 2016 r., zatem firma badawcza nie podziela pesymistycznej wizji pogłębiającego się kryzysu.

W kolejnych latach nadal wydatki dużych firm, przeznaczone na technologie informatyczne, będą miały kluczowe znaczenie dla dostawców IT. Trudno się spodziewać by udział dużych firm w całkowitej wartości rynku IT w najbliższych 2-3 latach spadł poniżej 50%, tym bardziej, że cykl wymian sprzętu rozciąga się nieco w czasie. Nie bez znaczenia jest też konieczność migracji do nowocześniejszych rozwiązań w obszarze oprogramowania.

Światowy kryzys finansowy spowodował także wzrost zainteresowania i znaczenia outsourcingu IT, jako próby optymalizacji wydatków na informatykę przedsiębiorstw. Firmy cały czas będą szukać możliwości ograniczenia kosztów co wpłynie także na próby przekazania obsługi IT do partnera zewnętrznego. Rynek usług outsourcingowych jest nieustannie monitorowany i weryfikowany, dzięki czemu klienci dysponują najnowszymi wynikami badań nad tym segmentem usług.

Usługi outsourcingowe stanowią często bardzo ważny element w budowie długoterminowych strategii biznesowych. Firmy na całym świecie poszukują dostawców usług IT, którzy w bezpieczny sposób będą mogli wspierać ich wewnętrzne procesy czy infrastrukturę techniczną. W kontekście globalnego poszukiwania coraz to nowych miejsc, w których można realizować usługi IT w modelu outsourcingowym, na szczególną uwagę zasługują badania dotyczące bezpiecznej i optymalnej lokalizacji dla takich usług. Na czele listy najbezpieczniejszych miast plasuje się cały region Europy Środkowej i Wschodniej (CEE), co wskazuje na to, że outsourcing w tym regionie jest interesujący nie tylko dla rodzimych firm, ale także dla parterów na całym świecie.

Wyniki te są szczególnie istotne dla firm zaangażowanych w biznes wysokiego ryzyka, a do takich z pewnością należą instytucje finansowe, gdzie bezpieczeństwo, stabilność oraz ochrona danych mają pierwszeństwo i często przewyższają czynniki kosztowe. Według opublikowanych wyników badań, okazuje się region CEE jest idealny dla outsourcingu projektów informatycznych zarówno pod względem bezpieczeństwa jak i kosztów.

Spółka planuje dalej koncentrować swoją działalność na: outsourcingu usług informatycznych, świadczeniu usług integracyjnych w zakresie technologii informatycznych oraz produkcji oprogramowania. Traktując usługi outsourcingowe jako jeden ze strategicznych kierunków rozwoju, Spółka konsekwentnie, od kilku już lat, rozwija kompetencje i niezbędną infrastrukturę techniczną.

Czynniki mające wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki w perspektywie kolejnego kwartału to przede wszystkim realizacja umów ze stałymi, wieloletnimi klientami Spółki, w szczególności z klientami sektora bankowo – finansowego, takimi jak Bank Zachodni WBK SA, ING Bank Śląski SA, Credit Agricole Bank Polska SA, oraz realizacja umów zawartych w 2012 roku, a których realizacja została przesunięta na rok 2013.

Nakłady na rzeczowy majątek trwały Spółki w roku 2012

W roku 2012 spółka łącznie wydatkowała na rzeczowy majątek trwały oraz wartości niematerialne i prawne 3 250 tys. PLN.

Główne kierunki wydatków na rzeczowy majątek trwały Spółki w roku 2012:

Tytuł	Kwota (w tys. PLN)
Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	1 556
Zakupy pozostałych środków trwałych	115
Serwerownia	186
Wartości niematerialne i prawne	1 216
Rozbudowa i inwestycje w lokale spółki	78
Zakup środków transportu	99
RAZEM	3 250

Nakłady na majątek trwały to przede wszystkim nakłady na zakup urządzeń technicznych i maszyn, stanowią one blisko 47,9% wydatków na środki trwałe w budowie w roku 2012, nakłady na zakup pozostałych środków trwałych (około 3,5,4%), wydatki na serwerownię (około 5,7%). Poniesione nakłady związane były z dalszą rozbudową Data Center, w szczególności z nakładami na wyposażenie obiektu centrum komputerowego w niezbędną infrastrukturę informatyczną. W minionym roku Spółka w dalszym ciągu realizowała plany poniesienia nakładów na odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego. Spółka poniosła znaczące nakłady na wartości niematerialne i prawne (około 37,4%) związane z wdrożeniem zintegrowanego systemu zarządzania przedsiębiorstwem Dynamix AX

Zamierzenia zwiększenia i utrzymania rzeczowych zasobów trwałych na rok 2013

Na rok 2013 zaplanowano kolejne nakłady na odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego.

Wyszczególnienie:

- | | |
|--|--------------|
| • Adaptacja lokali Spółki | 430 tys. PLN |
| • Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn | 350 tys. PLN |
| • Pozostałe środki trwałe | 100 tys. PLN |
| • Zakup środków transportu | 70 tys. PLN |
| • Wartości niematerialne i prawne | 50 tys. PLN |

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta

W 2012 roku nie nastąpiły żadne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających

W opisywanym okresie nie nastąpiły żadne zmiany w składzie osób zarządzających Spółką.

W 2012 roku nastąpiły następujące zmiany w składzie osób nadzorujących Spółkę:

- 8 marca 2012 r. Członek Rady Nadzorczej i jednocześnie jej Przewodniczący, pan Tomasz Łodygowski złożył rezygnację z pełnionych funkcji,
- 8 marca 2012 r., Rada Nadzorcza działając na podstawie Statutu spółki, powołała w drodze dokooptowania na Członka Rady Nadzorczej pana Andrzeja Kurca oraz podjęła uchwałę o wyborze na swojego Przewodniczącego, Członka Rady Nadzorczej, panią Bognę Pilarczyk. Wybór pana Andrzeja Kurca został zatwierdzony przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki odbyte w dniu 18 kwietnia 2012 r.,
- 24 kwietnia 2012 r. Członek Rady Nadzorczej, pan Jerzy Nawrocki złożył rezygnację z pełnionej funkcji.
- 5 czerwca 2012 r., działając na podstawie Statutu spółki, Rada Nadzorcza powołała w drodze dokooptowania na Członka Rady Nadzorczej pana Jacka Nowaka. Zgodnie z postanowieniami Statutu Spółki, dokonany wybór Członka Rady podlega zatwierdzeniu przez najbliższe Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki.

Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska

Spółka nie zawierała z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich odwołania, zwolnienia lub rezygnacji z zajmowanego stanowiska.

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym emitenta

Informacja została zamieszczona w dokumencie „Dodatkowe noty objaśniające do sprawozdania finansowego i odpowiednio danych porównywalnych” w pkt. 11.

Akcje emitenta oraz akcje i udziały w jednostkach powiązanych emitenta, będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Łączna liczba i wartość nominalna akcji Spółki

Emisja	Liczba akcji	Wartość nominalna (w PLN)	Wartość łączna (w tys. PLN)
Ogółem	3.000.092	1	3 000
Seria A	102.000	1	102
Seria B	849.000	1	849
Seria C	450.000	1	450

Seria D	889.092	1	889
Seria E	710.000	1	710

W posiadaniu Członków Zarządu i Rady Nadzorczej pozostają następujące akcje Spółki (na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności Talex S.A.):

Akcjonariusz	Liczba akcji					
	serii A	serii B	serii C	serii D	serii E	akcje razem
Janusz Gocałek	34000	283000	145216	294340	-	756556
Jacek Klauziński	34000	283000	145216	294340	-	756556
Andrzej Różga	34000	283000	145216	294340	-	756556
Rafał Szalek	-	-	-	-	889	889
Andrzej Kurc	-	-	-	1012	-	1012

Zgodnie z wiedzą Zarządu, pozostali członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej nie posiadają akcji Spółki.

Akcjonariusze posiadający, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta

Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji	Udział (%) w kapitale	Liczba głosów	Głosy (%) na WZA
Ogółem	3.000.092	100,00	3.408.092	100,00
Janusz Gocałek	756.556	25,22	892.556	26,19
Jacek Klauziński	756.556	25,22	892.556	26,19
Andrzej Różga	756.556	25,22	892.556	26,19

Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Spółka nie posiada informacji o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

Informacje o posiadaczach papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta

Spółka nie emitowała papierów wartościowych dających szczególne uprawnienia kontrolne w stosunku do niej.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowników

Spółka obecnie nie ma programu akcji pracowników.

Informacje o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta

Ograniczeniu przenoszenia prawa własności podlegają wyłącznie akcje Spółki serii A, B i D. Są to akcje imienne a akcje serii A dodatkowo uprzywilejowane względem prawa głosu. Warunki zamiany tych akcji na akcje na okaziciela oraz ich zbywania zostały określone w § 8 Statutu Spółki. Akcje Spółki nie są ograniczone co do wykonywania prawa głosu.

Informacje o stosowaniu przez emitenta zasad ładu korporacyjnego

Informacja została zamieszczona w dokumencie „Raport dotyczący stosowania zasad ładu korporacyjnego przez Talex S.A. z siedzibą w Poznaniu w 2012 roku”, który stanowi załącznik do niniejszego sprawozdania z działalności Spółki.

Informacje o umowach z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 18 kwietnia 2012 r. Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie Statutu Spółki, podjęła uchwałę o wyborze firmy „Poprawska i Kasztelan – Biegli Rewidenci”, Spółka Partnerska z siedzibą : 60-246 Poznań, ul. Winklera 1, na podmiot, z którym zostanie podpisana umowa na przegląd śródroczny sprawozdań finansowych sporządzonych na dzień 30.06.2012 r. i 30.06.2013 r. oraz na badanie rocznych sprawozdań finansowych sporządzonych na dzień 31.12.2012 r. i 31.12.2013 r.

Wybrany podmiot jest wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badań sprawozdań finansowych w Krajowej Izbie Biegłych Rewidentów pod nr 2791.

Łączna wartość wynagrodzeń z tytułu wykonania powyższych umów wyniesie netto 44 000,00 PLN.

W 2012 roku Spółka nie korzystała z usług doradztwa podatkowego.

Poznań, dnia 1 marca 2013 roku

Członkowie Zarządu:

Janusz Gocałek.....

Jacek Klauziński.....

Andrzej Różga.....

Rafał Szalek.....

Radosław Wesołowski.....