

Drodzy Akcjonariusze

Wstęp

Sytuacja na rynku w 2012 roku, w szczególności w sektorze IT, była równie niestabilna jak w roku poprzednim. Wpłynęło na nią przede wszystkim otoczenie gospodarcze, kryzys zadłużeniowy państw, groźba powrotu kryzysu gospodarczego oraz kryzys strefy euro. Konsekwencją tego stanu było dostosowywanie się biznesu do sytuacji rynkowej, w tym ograniczenia inwestycji i przyjęcie strategii przeczekań.

Ekonomiści wskazują niestety również, że rok 2013 będzie podobnie trudnym rokiem, szczególnie w Europie, a więc w konsekwencji także w Polsce. W kolejnych latach należy się liczyć z tym, że wydatki dużych firm na technologie IT w dalszym ciągu będą ograniczane, nie bez znaczenia jest też wydłużenie cyklu użytkowania sprzętu IT. Natomiast, co warto podkreślić i istotne dla działalności Spółki, to fakt, że kryzys finansowy spowodował 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 dotyczących tego segmentu usług.

Spółka planuje dalej konsekwentnie 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.

Nasze wyniki w roku 2012

Spółka zakończyła rok stratą netto w wysokości 2 152 tys. PLN, przy przychodach ze sprzedaży na poziomie 94 631 tys. PLN. Spółka odnotowała także niższe przychody ze sprzedaży w porównaniu z rokiem 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 2012 roku - wówczas marża wyniosła 41,7%. Wzrost marży na usługach został 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 osiąganą przez Spółkę wyniki finansowe.

Nasi klienci i dostawcy

Podobnie jak w latach ubiegłych, nasza oferta skierowana jest głównie do dużych i średnich przedsiębiorstw, głównie rynku finansowego (59,3 % przychodów) oraz administracji publicznej (6,6 % przychodów). Ze względu na podpisane w minionym roku kontrakty, kolejne, znaczące źródło obrotów Spółki stanowi sektor handlu i usług (23,9 %).

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.

Spółka w minionym roku podpisała szereg kolejnych znaczących umów dla przedsiębiorstwa. Spółce udało się pozyskać kolejnych klientów z sektora bankowo-finansowego oraz podpisać kolejne wieloletnie umowy z dotychczasowymi partnerami biznesowymi Spółki, w tym umów na dalszą konsolidację usług informatycznych i utrzymywanie środowisk IT klienta.

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

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 docenialiśmy znaczenie nieustannego podnoszenia kwalifikacji i zdobywania nowych autoryzacji.

Posiadamy podpisane umowy partnerskie z przodującymi na świecie producentami sprzętu i oprogramowania. Nasi inżynierowie, uczestnicząc w specjalistycznych kursach i szkoleniach oraz zdając egzaminy kwalifikacyjne, zdobywają wiedzę i umiejętności owocujące później w kontaktach z klientami. Lista certyfikatów uzyskiwanych przez naszych pracowników ciągle się rozszerza.

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.

Plany na rok 2013

W roku 2013 planujemy dalej rozwijać nasze Data Center aby umacniać pozycję firmy w segmencie usług outsourcingu IT. Zgodnie bowiem z prognozami analityków, tradycyjne technologie informatyczne zaczną tracić na znaczeniu, a dominującymi nurtami okażą się takie rozwiązania jak Cloud Computing, SaaS czy rozwiązania mobilne.

W trosce o zapewnienie jak najwyższej jakości usług, w 2012 roku Spółka uzyskała certyfikat potwierdzający, że świadczone przez nas usługi IT zarządzane są zgodnie z normą ISO 20000-1:2005. W bieżącym roku planujemy rozszerzyć zakres oferowanych przez nas usług serwisowych i wsparcia technicznego oraz przeprowadzić recertyfikację tak poszerzonego katalogu usług na zgodność z nową wersją normy, tj. z normą ISO 20000:2011.

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.

Podsumowanie

Rok 2012 był dla naszej Spółki rokiem wielu trudnych wyzwań. Pomimo znaczącego zaangażowania naszych sił w działania niezwiązane bezpośrednio z bieżącym procesem sprzedaży, nie osiągnęliśmy zadowalających wyników sprzedaży. Kontynuowaliśmy jednak rozbudowę infrastruktury oraz utrzymaliśmy wysokie kompetencje. Pozyskaliśmy nowych klientów i zrealizowaliśmy kilka dużych projektów.

Szczegółowe informacje na temat działalności Spółki zamieszczone są w sprawozdaniu za rok 2012, do analizy których gorąco zachęcam.

Bardzo dziękuję wszystkim Akcjonariuszom za okazane nam zaufanie, szczególnie w ostatnim, bardzo znamienitym 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 Gocalek
Prezes Zarządu*