



Sprawozdanie Zarządu z działalności za I półrocze 2006

UNIMA 2000
Systemy Teleinformatyczne Spółka Akcyjna
z siedzibą w Krakowie
www.unima2000.com.pl

Spis treści

A. PODSTAWOWE DANE SPÓŁKI	3
B. WŁADZE SPÓŁKI	4
C. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	4
D. SYTUACJA KADROWA	5
E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I PLANY ROZWOJOWE	5
F. WYBRANE DANE FINANSOWE	8
G. BADANIA I ROZWÓJ	8
H. CZYNNIKI RYZYKA	9
I. PODSUMOWANIE	10

A. PODSTAWOWE DANE SPÓŁKI

Prawna (statutowa) i handlowa nazwa Emitenta

Stosownie do § 1 ust. 1 Statutu, Emitent działa pod firmą UNIMA 2000 Systemy Teleinformatyczne Spółka Akcyjna. Spółka może używać skrótu firmy UNIMA 2000 S.A.

Miejsce rejestracji Emitenta oraz jego numer rejestracyjny

Emitent został zarejestrowany w Rejestrze Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000218370 na podstawie postanowienia z dnia 1 października 2004 r. Sądu Rejonowego dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, Wydział XI Krajowego Rejestru Sądowego (sygnatura akt: KR.XI NS-REJ.KRS/16635/4/019).

Działalność faktycznie wykonywana przez Emitenta ogranicza się do działań telekomunikacja (64.20) oraz informatyka (72).

Data utworzenia Emitenta oraz czas na jaki został utworzony

Poprzednikiem prawnym Emitenta była „Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne” Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Krakowie, wpisane do Rejestru Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000179377 (zarejestrowana poprzednio w dniu 28.12.1998 roku pod numerem H/B 8320 rejestru handlowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa Śródmieścia w Krakowie, Wydział Gospodarczy Rejestrowy).

Akt przekształcenia Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na Spółkę Akcyjną został sporządzony i podpisany dnia 17 września 2004 r. w formie aktu notarialnego do Repertorium A numer 4310/2004 w Kancelarii Notarialnej Piotra Farena w Krakowie. UNIMA 2000 została zarejestrowana jako spółka akcyjna w dniu 1 października 2004 roku.

Siedziba i forma prawna Emitenta, przepisy prawa, na podstawie których i zgodnie z którymi działa Emitent, kraj siedziby oraz adres i numer telefonu jego siedziby (lub głównego miejsca prowadzenia działalności, jeżeli jest ono inne niż siedziba)

Nazwa (firma):	UNIMA 2000 SYSTEMY TELEINFORMATYCZNE SPÓŁKA AKCYJNA
Forma Prawna:	Spółka akcyjna
Kraj:	Polska
Przepisy prawa zgodnie z którymi działa Emitent	Prawo polskie
Siedziba:	Kraków
Adres:	ul. Zapolskiej 16a, 30-126 Kraków
Telefon:	(12) 62 22 111
Faks:	(12) 62 22 112
Adres strony internetowej:	www.unima2000.com.pl

Adres poczty elektronicznej:

unima2000@unima2000.com.pl

B. WŁADZE SPÓŁKI

Członkami Zarządu Emitenta są:

Krzysztof Kniszner	– Prezes Zarządu,
Magdalena Kniszner	– Wiceprezes Zarządu,
Krzysztof Sikora	– Wiceprezes Zarządu

Członkami Rady Nadzorczej Emitenta są:

Zbigniew Pietroń	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
Adam Bodzoń	- Członek Rady Nadzorczej
Elżbieta Zalecińska	- Członek Rady Nadzorczej
Bogdan Duszek	- Członek Rady Nadzorczej
Jarosław Bauc	- Członek Rady Nadzorczej

C. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

- 8 sierpnia 2006 roku Komisja Papierów Wartościowych i Giełd zatwierdziła prospekt emisyjny Unima 2000 SA
 - 28 sierpnia została otwarta publiczna subskrypcja akcji Spółki;
 - 6 września 2006 roku Zarząd dokonał przydziału oferowanych akcji inwestorom.
- W publicznej ofercie Spółka zaoferowała 1.200.000 akcji. Inwestorzy docenili osiągnięcia Spółki i jej perspektywy, wobec czego oferta spotkała się z dużym zainteresowaniem. Redukcja zapisów w transzy indywidualnej sięgnęła blisko 98%. Spółka pozyskała z emisji 14,4 mln zł. Koszty emisji wyniosły około 8% wartości pozyskanego kapitału.
- 13 września 2006 roku miał miejsce debiut PDA Spółki na GPW. PDA zadebiutowały po cenie 16,20 zł za akcję co oznacza wzrost o ponad 35% w porównaniu do ceny emisyjnej.
 - 25 września 2006 roku sąd dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o emisję akcji serii E.

Jednym z ważniejszych wydarzeń w prowadzonej działalności operacyjnej było utworzenie własnego centrum laboratoryjnego. Celem prowadzonej inwestycji pod nazwą centrum laboratoryjno – szkoleniowe było stworzenie profesjonalnego laboratorium, w którym są prezentowane najnowsze światowe technologie teleinformatyczne dla obecnych i przyszłych klientów Spółki, a zwłaszcza technologie Call/Contact Center, technologie wielokanałowego, multimedialnego Call/Contact Center, czy też IP Call Center.

Nakłady na budowę centrum wynoszą około 500 tys. zł., na co składają się w szczególności następujące ważniejsze pozycje:

- kompletny system wybierania połączeń PDS wraz z oprogramowaniem i dedykowanym serwerem do aranżacji i testowania kampanii wychodzących (outboundowych);

-
- multimedialny system wideokonferencyjny Polycom;
 - kompletny system IVR wraz z oprogramowaniem i dedykowanym serwerem;
 - rejestrator Nice;
 - doposażenie platformy telekomunikacyjnej Avaya Call Manager;
 - kompletny system kolekcji i prezentacji danych wraz z dedykowanym serwerem Sytel;
 - systemy raportujące BCMS i CMS bazujące na Avaya Call Manager
 - kompletne (PC, terminale, software) zestawy agentów Call/Contact Center;
 - software uzupełniający;
 - wyposażenie stanowisk.

Dodatkowo stworzone laboratorium ma na celu zaaranżowanie konkretnych projektów dla klientów Spółki i ich wielopłaszczyznowe przetestowanie w warunkach modelowych, a w konsekwencji wdrożenie u klienta.

Laboratorium służy również szkoleniom agentów, supervisorów oraz inżynierów systemowych klientów zarówno w procesie sprzedażnym, jak również w czasie normalnej pracy.

D. SYTUACJA KADROWA

Założenia polityki kadrowej Emitenta służą realizacji planów dynamicznego rozwoju i umacniania rynkowej pozycji konkurencyjnej, W związku z tym Spółka zatrudnia w szczególności ludzi młodych, kreatywnych i ambitnych, którzy dysponują odpowiednim zasobem specjalistycznej wiedzy oraz mogą sprostać wysokim wymaganiom stawianym przez klientów. Spółka systematycznie powiększa stan zatrudnienia pozyskując specjalistów w obszarach działalności o największym potencjale wzrostu.

Emitent stosuje motywacyjny system wynagradzania pracowników. Wynagrodzenie pracowników składa się z części stałej i zmiennej tj. uzależnionej od osiągniętych wyników premii uznaniowej. Premie są przyznawane przez Zarząd w zależności od stopnia wykonania planu lub realizacji powierzonych zadań. Emitent cieszy się opinią dobrego pracodawcy.

Obserwowane fluktuacje zatrudnienia mają dwojaki charakter. Po pierwsze stanowi je naturalna zmienność kadr, związana ze zmianami miejsca pracy przez pracowników oraz wymiany kadr w Spółce. Drugi proces stanowi tworzenie nowych stanowisk, w związku z uruchamianymi nowymi obszarami działalności. Jest to proces stały i będzie ulegał nasileniu wraz z rozwojem działalności Emitenta.

Aktualnie w Spółce zatrudnionych jest 33 pracowników.

E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I PLANY ROZWOJOWE

W przytoczonym okresie Spółka osiągnęła przychód na poziomie netto mln PLN (..... tys. PLN), co daje przychód wyższy o ok. % w stosunku do analogicznego okresu roku 2005. W opinii Zarządu takie wyniki należy uznać za satysfakcjonujące, aczkolwiek decydujące znaczenie dla wyników całego roku będzie miało drugie półrocze, w szczególności zaś IV kwartał. Wynika to ze specyfiki działalności Spółki i obserwowanej rokrocznie sezonowości przychodów. Charakter uzyskanych przychodów w Spółce był analogiczny w stosunku do okresów poprzedzających i nie odbiegał zasadniczo od podstawowej działalności Spółki.

Podobnie jak w latach poprzednich Spółka zrealizowała cały przychód poprzez sprzedaż bezpośrednią do odbiorcy końcowego różnego rodzaju sprzętu, usług, projektów, umacniając swoją dotychczasową pozycję na rynku, jako solidnego dostawcy zaawansowanych rozwiązań dla sektora średnich i dużych firm i instytucji. Spółka nie sprzedawała usług do operatorów telekomunikacyjnych.

I półrocze 2006 było dla Spółki kolejnym okresem realizacji konsekwentnej polityki sprzedaży polegającej na koncentracji na dwóch obszarach oferowanych rozwiązań:

- wysoko zaawansowanych technologii telekomunikacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań contact center i sieci VoIP oraz usług serwisowych SLA,
- realizacji (dostawy, wykonawstwo, integracja, serwis) kompletnych rozwiązań, obejmujących różne platformy sprzętowe i softwarowe oraz usługi w zakresie tzw. ” niskich prądów”;

Kluczowe kierunki działalności.

W I półroczu 2006:

1. Zarząd spółki kontynuował cały pakiet działań związanych z dokapitalizowaniem Spółki i wprowadzeniem Spółki na GPW, a szczególności zostało dokonane:

- Przygotowanie pełnej dokumentacji finansowej spółki oraz prospektu emisyjnego
- Przeprowadzenie działań w kierunku wejścia Spółki w 2006 roku na GPW;
- Przeprowadzenia emisji publicznej, z której pozyskano około 14 mln zł;

2. Zarząd spółki podjął decyzje oraz nakreślił dalsze plany rozwojowe Spółki, które będą realizowane w sukcesywnie w oparciu o pozyskany kapitał:

Zostały opracowane plany uwzględniające wszystkie potencjalne aspekty działania Spółki w nowych uwarunkowaniach, a przede wszystkim jej główne kierunki rozwoju

3. Z środków z emisji akcji serii E Spółka UNIMA 2000 planuje wdrożenie ambitnego programu inwestycyjnego, który w perspektywie średnioterminowej spowoduje osiągnięcie znaczącej pozycji na rynku polskim, a następnie pozwoli na wejście na rynki zagraniczne. Konieczność realizacji planowanych inwestycji skłoniła Spółkę do poszukiwania dodatkowych źródeł finansowania. Poniżej przedstawiono główne założenia planu inwestycyjnego, stanowiącego cele emisji Akcji Serii E. Pełna realizacja celów pozwoli Spółce zająć nowe segmenty rynku oraz uzyskać wyraźny efekt przychodowy.

1) Akwizycje kapitałowe – 5.000 tys. zł. Środki w ramach tego celu zostaną przeznaczone na:

- Przeprowadzenie akwizycji 1 -2 firm dysponujących sprawdzonym produktem lub własną technologią przydatną w realizacji strategii Spółki polegającej na oferowaniu klientowi kompleksowej obsługi, począwszy od dostawy sprzętu po zaopatrzenie w niezbędne oprogramowanie wraz z pełną obsługą doradczą integracyjną.

2) Inwestycja w nowatorskie rozwiązanie pod roboczą nazwą Call Center Transit – 3.340 tys. zł. Spółka zamierza uruchomić przedsięwzięcie o zasięgu ogólnopolskim, którego osią będzie ogólnodostępne Call Center w modelu abonamentowym.

Środki w ramach tego celu zostaną przeznaczone na:

- Zakup elementów i wyposażenia koniecznego dla zapewnienia funkcjonalności projektu;
- Budowę docelowej struktury organizacyjnej;
- Stworzenie zespołu do realizacji przedsięwzięcia, z uwzględnieniem posiadanych i potrzebnych zasobów.

3) Inwestycje związane z rozwojem UNIMA 2000 – 2.810 tys. zł. Środki w ramach tego celu zostaną przeznaczone na:

- utworzenie działu dla realizacji projektów charakterze wojskowym (niejawnym);
- utworzenie centrów serwisowo - kompetencyjnych w zakresie odpowiednich dostawców wraz z utworzeniem magazynów serwisowych (elementy dla umów serwisowych), systemy demo i szkoleniowe;
- powstanie działu zajmującego się wyłącznie segmentem doradztwa i audytów branży IT;
- utworzenie nowych miejsc pracy, w związku z wzrostem sprzedaży, zwłaszcza kluczowych stanowisk handlowych wg branż: klienci kluczowi, klienci sektor bankowy, sektor energetyczny i koncentracja na klientach najbardziej dochodowych;
- intensyfikacja działalności w sektorze bezinwestycyjnym: serwis, umowy Service Level Agreement, projekty, generalne wykonawstwo;
- zintensyfikowanie działań w kierunku pozyskania nowych dostawców wysokich technologii komplementarnych w stosunku do dotychczasowego portfolio Spółki,
- Przygotowanie i optymalizacja struktury organizacyjnej Spółki, pod kątem powstania grupy kapitałowej.
- Zwiększenie nakładów na promocję i marketing, zwiększenie kapitału obrotowego przy dynamicznym wzroście sprzedaży.

F. WYBRANE DANE FINANSOWE

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. EUR	
	półrocze / 2006	półrocze / 2005	półrocze / 2006	półrocze / 2005
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	5487	5020	1407	1230
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	337	405	86	99
III. Zysk (strata) brutto	336	340	86	83
IV. Zysk (strata) netto	268	260	69	64
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-372	217	-95	53
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-324	-5	-83	-1
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	57		14	0
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	-639	212	-164	52
IX. Aktywa, razem	5255	2811	1300	696
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1299	1571	321	389
XI. Zobowiązania długoterminowe	112	147	28	36
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	1177	1292	291	320
XIII. Kapitał własny	3956	1240	978	307
XIV. Kapitał zakładowy	1486	886	367	219
XV. Liczba akcji (w szt.)	1486000	886000	1486000	886000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	0,18	0,29	0,04	0,07
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)				
XVII. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	2,66	1,4	0,66	0,35
Rozwodniona wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	2,66	1,4	0,66	0,35
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w zł/EUR)	-	-	-	-

Pierwsze półrocze 2006 roku podobnie jak w roku poprzednim wskazuje na wystąpienie wyraźnego czynnika sezonowości, charakterystycznego dla branży IT, szczególnie zaś istotnego w segmencie działalności Emitenta. W stosunku do roku poprzedniego przychody wzrosły o około 10%. Wyniki finansowe na poziomie netto są nieznacznie wyższe niż w analogicznym okresie 2005. Wynika to po części z ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z przygotowaniem organizacji do wprowadzenia na giełdę oraz kosztów tego procesu, którego finał nastąpił w III kwartale. Pozytywne efekty finansowe związane z posiadanymi obecnie i nadal negocjowanymi umowami pojawią się w III i IV kwartale, a efekty zagospodarowania środków z emisji, będą widoczne w IV kwartale 2006 roku.

G. BADANIA I ROZWÓJ

Emitent w okresie objętym sprawozdaniem nie prowadził prac badawczych i rozwojowych dotyczących nowych produktów.

H. CZYNNIKI RYZYKA

Ryzyko związane z działalnością operacyjną

Ryzyko działalności operacyjnej Emitenta wiąże się z czynnikami o charakterze rynkowym, właściwym doborze strategii Spółki oraz jej konsekwentną realizacją. Czynniki rynkowe wiążą się z tempem wzrostu rynku teleinformatycznego w Polsce, a w szczególności wzrostu popytu na usługi o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego. Efekty operacyjne zależą od możliwości realizacji strategii rozwoju Spółki. Dotychczasowe wyniki i osiągnięcia Spółki potwierdzają właściwe jej pozycjonowanie na rynku.

Sezonowość sprzedaży

Wielkość przychodów generowanych przez Spółkę podlega wahaniom sezonowym. Tradycyjnie najlepszym okresem działalności firmy jest III i IV kwartał. Najniższe przychody przypadają z reguły w II kwartale roku. Taka struktura przychodów wynika z rozłożenia w czasie harmonogramu zamówień i realizacji kontraktów w sektorze teleinformatycznym. Dotychczas nadwyżki finansowe generowane w szczycie zamówień oraz bieżące wpływy stałe (głównie z umów serwisowych) pozwalały na utrzymanie odpowiedniej płynności w całym roku. Spółka podejmuje jednak działania zmierzające do spłaszczenia struktury przychodów, przy jednoczesnym zwiększeniu ogólnych obrotów. W tym zakresie szczególne znaczenie przypada rosnącym przychodom z umów serwisowych oraz wprowadzeniu do oferty nowych produktów Spółki.

Kadra kierownicza i kluczowi pracownicy

Działalność Spółki na rynku zaawansowanych technologii teleinformatycznych wymaga odpowiedniej wiedzy i przygotowania, szczególnie w odniesieniu do kadry kierowniczej i personelu technicznego. Poziom kompetencji pracowników określa ponadto zdolność Emitenta w prowadzeniu najbardziej zaawansowanych technologicznie projektów. Nie można wykluczyć sytuacji fluktuacji kadry i przechodzenia kluczowych pracowników do podmiotów konkurencyjnych. Ponadto wzrost popytu na specjalistów z branży teleinformatycznej może się przekładać na wzrost wynagrodzeń.

Spółka dostrzega to ryzyko i podejmuje działania zapobiegawcze na dwóch płaszczyznach. Z jednej strony jest to związanie dotychczasowych pracowników ze Spółką. Odbywa się to poprzez wprowadzenie systemu motywacyjnego, program szkoleń wysokospecjalistycznych i zawieranie umów o zakazie konkurencji, również po ustaniu stosunku pracy. Z drugiej strony Spółka stale doskonali proces rekrutacji nowych pracowników, tak aby kadra na poszczególnych stanowiskach była zastępowalna w możliwie krótkim okresie.

Ryzyko związane ze współpracą z głównymi partnerami technologicznymi

Spółka jest dystrybutorem i integratorem najnowszych technologii światowych w sektorze teleinformatycznym. Nie będąc jednak producentem urządzeń jest związana umowami kooperacyjnymi z dostawcami technologii. W tym zakresie szczególne znaczenie mają dostawcy rozwiązań jak Avaya, CT Ware, Nice, Optima, Policom, Siemens, Symon, Sytel, Trinicom. W związku z powyższym nie można wykluczyć wystąpienia w przyszłości problemów w realizacji umów z dostawcami lub pogorszenia warunków współpracy.

Ryzyko takie jest zminimalizowane dzięki posiadaniu wysokiego stopnia akredytacji u kluczowych partnerów oraz dywersyfikacji oferowanych rozwiązań. Spółka zamierza ten status

jeszcze umacniać. Na korzyść Spółki przemawia także w tym kontekście występująca konkurencja na rynku dostawców technologii.

Konkurencja na rynku teleinformatycznym.

UNIMA 2000 jest firmą posiadającą ścisłą specjalizację. Pomimo tego podlega presji konkurencyjnej innych podmiotów z branży. Porównania w oparciu o dane dotyczące polskiego rynku telekomunikacyjnego, jak również rynku informatycznego są obarczone dużym błędem. Należałoby bowiem przeprowadzić dokładną analizę produktów każdej z firm i dopiero na tej podstawie zbudować stosowny ranking. Ponieważ tego typu zestawienia nie są dostępne na rynku, zostaną przedstawione ogólne informacje na temat polskiego rynku teleinformatycznego, bazujące na danych z raportu Teleinfo 500. Spółka zajęła 25 pozycję w grupie firm oferujących usługi integracyjne w zakresie telekomunikacji. W grupie firm, które zajęły wyższe miejsca w rankingu dominują spółki córki firm międzynarodowych specjalizujących się w rozwiązaniach telekomunikacyjnych np. Motorola Polska, Ericsson, Kapsh Telecom, NextiraOne Polska. Wśród klasycznych integratorów można wymienić: SterProjekt, Winuel Wrocław, K-Tel, Andra.

W zestawieniu największych firm oferujących usługi budowy i uruchamiania sieci telekomunikacyjnych UNIMA 2000 zajęła 16 miejsce. Do największych podmiotów na tym rynku należą firmy: Sprint, K-tel, Alma, Telefon 2000.

I. PODSUMOWANIE

Zakończone półrocze należy uznać za pomyślne dla Spółki, chociaż podobnie jak w latach poprzednich na wyniki oddziałuje czynnik sezonowości. Zostały zrealizowane wszystkie zasadnicze cele, które były zdefiniowane do osiągnięcia. Wyraźnie dała się zaobserwować koncentracja działalności Zarządu na celach strategicznych. Działalność samej Spółki zgodna była z jasno określoną i zdefiniowaną polityką i koncentrowała się na sferach wysokich technologii, z istotnym udziałem wysokich kompetencji i potencjału techniczno-organizacyjnego.

Wyniki pierwszego półrocza nie odbiegają istotnie od nakreślonego planu. Spółka stale podpisuje i negocjuje nowe kontrakty, dzięki czemu portfel zamówień na drugie półrocze systematycznie się zapełnia. Pozyskanie środków z emisji miało miejsce w II półroczu, wobec czego efekty ich zagospodarowania dopiero przyjdą, zaś istotne koszty całego procesu były ponoszone już w pierwszym półroczu.