



UNIMA
2000
systemy teleinformatyczne

Sprawozdanie Zarządu z działalności za I półrocze 2007

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	4
E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I PLANY ROZWOJOWE	5
F. WYBRANE DANE FINANSOWE	8
G. BADANIA I ROZWÓJ	8
H. CZYNNIKI RYZYKA	8
I. PODSUMOWANIE	10

· 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 działów 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

. WŁADZE SPÓŁKI

Członkami Zarządu Emitenta są:

Krzysztof Kniszner	– Prezes Zarządu,
Magdalena Kniszner	– Wiceprezes Zarządu,
Krzysztof Sikora	– Wiceprezes Zarządu
Konrad Kosierkiewicz	– Członek Zarządu

Członkami Rady Nadzorczej Emitenta są:

Zbigniew Pietroń	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
Adam Bodzoń	- Członek Rady Nadzorczej
Elżbieta Zalecińska	- Członek Rady Nadzorczej
Maria Skowron-Szafrańska	- Członek Rady Nadzorczej
Jarosław Bauc	- Członek Rady Nadzorczej

. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

W okresie I kwartału 2007 roku wystąpiły znaczące zmiany w strukturze Spółki w tym wynikające z połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia, inwestycji długoterminowych, podziału restrukturyzacji i zaniechania działalności. Takie zmiany dotyczyły w szczególności następujących zdarzeń:

1. W dniu 7 lutego 2007 roku Spółka nabyła 100% udziałów IQNet Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach (raport bieżący nr 3/2007).
2. Emitent dokonał rejestracji nowego podmiotu zależnego tj. Teleinvention Sp. z o.o. (raport bieżący nr 5/2007), którego przedmiot działalności stanowi prowadzenie hostowanego call center, zgodnie z celami emisji zawartymi w prospekcie emisyjnym dla akcji serii E.
3. W dniu 3 kwietnia 2007 roku została zawarta umowa ostateczna sprzedaży 100% udziałów spółki Pfaffenhain PL Sp. z o.o. (obecnie Lockus Sp. z o.o.) przez Schließanlagen GmbH Pfaffenhain z siedzibą w Jahnsdorf, Niemcy na rzecz Unima 2000 SA. Wartość nominalna nabytych udziałów wyniosła 325.000 zł.
4. Ponadto po okresie objętym raportem finansowym Emitent objął udziały i przejął kontrolę nad spółką ICM Polska Sp. z o.o. (raport bieżący nr 24/2007).

W zakresie ważnych dokonań I półrocza w odniesieniu do prowadzonej działalności gospodarczej należy wymienić:

1. Zostały przeprowadzone pierwsze akwizycje zgodnie z założeniami celów publicznej emisji akcji
2. Spółka kontynuuje działalność w zakresie wdrożeń specjalistycznych rozwiązań call/contact center; w I półroczu zrealizowano wiele ciekawych projektów.
3. Zostały zawarte interesujące umowy i zamówienia na kolejne kwartały roku 2007 Stan prowadzonych rozmów pozwala przyjąć założenie, że kolejne kwartały dadzą pozytywne efekty sprzedażowe.

4. Dodatkowo należy zaznaczyć, iż po debiucie giełdowym Zarząd spółki, jak również określone osoby w spółce znacząco zaktywizowały swoją działalność w zakresie realizacji celów emisji, a zwłaszcza w celu akwizycji kapitałowych oraz budowy rynku na usługi „hostowanego call center”.

5. Przejęto kontrolę nad spółką Lockus, dzięki czemu Emitent wszedł w posiadanie interesujących aktywów nieruchomościowych. Inwestycja ta odpowiada kierunkom strategicznego rozwoju Emitenta i ma służyć zapewnieniu warunków do dalszego rozwoju Spółki.

. 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 43 pracowników. W ramach Grupy Kapitałowej zatrudnienie przekracza 60 etatów.

. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I PLANY ROZWOJOWE

W przytoczonym okresie Emitent osiągnął przychód na poziomie netto 6,984 mln PLN, co daje przychód wyższy o ok. 27 % w stosunku do analogicznego okresu roku 2006. 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 cały przychód został zrealizowany 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 2007 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 2007 i w perspektywie kolejnych kwartałów:

- uzyskanie efektu synergii z ICM Polska Sp. z o.o.

ICM Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie jest typowo niszowym integratorem w zakresie systemów telekomunikacyjnych opartych o platformę Alcatel. Spółka ma wysokie kompetencje i autoryzacje Alcatel jako Alcatel Business Partner.

Na przestrzeni kilku lat działania spółka generowała przychody na poziomie ok. 2 mln Pln. Średnia rentowność Spółki oscyluje w granicach 6 - 8%. Wspomniany poziom rentowności będzie ulegał stopniowej poprawie z uwagi na wzrost udziału w przychodach działalności integratorskiej i koncentracji na wysokomarżowych projektach.

Główne obszary działania ICM to:

- systemy telekomunikacyjne bazujące na platformie Alcatel),
- systemy call center bazujące na platformie Omni PCX Office oraz Omni PCX Enterprise,
- serwis oraz obsługa systemów call/contact center.

- uzyskanie efektu synergii z IQNet Sp. z o.o.,

IQNet Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach jest nowoczesnym integratorem w zakresie systemów telekomunikacyjnych. W 2006 rok spółka wygenerowała ponad 250 tys. zysku netto przy przychodach na poziomie 4 mln przychodów. Spółkę charakteryzuje wysoka dynamika rozwoju oraz dobre wskaźniki finansowe: rentowność netto ponad 6 proc., rentowność kapitałów 34 proc., rentowność aktywów 17 proc.)

Główne obszary działania IQNet to:

- systemy telekomunikacyjne bazujące na platformie Siemens (w tym obszarze produktów spółka ma wysokie kompetencje i autoryzacje Siemens),
- systemy call/contact center adresowane dla małego i średniego rynku oparte na 2, 3 platformach o bardzo dobrym stosunku p/p (price to performance), czyli tak jak oczekuje tego właśnie rynek średnich przedsiębiorstw;
- systemy CRM bazujące na platformie CRM Microsoft

- rozwój spółki Teleinvention.

Spółka Teleinvention została powołana celem rozwoju działalności hostowanego call center stanowiącego autorskie rozwiązanie Emitenta, które w ocenie Spółki ma dużą szansę na rynkowy sukces.

-
- możliwość dalszej rozbudowy grupy kapitałowej Emitenta – w tym zakresie prowadzone są rozmowy z kilkoma podmiotami zainteresowanymi wspólnym rozwojem;
 - zwiększenie ilości zamówień i podpisywanych umów z uwzględnieniem sezonowości działalności Spółki;
 - poprawa ogólnej sytuacji makroekonomicznej i ożywienie w sektorze IT .

F. WYBRANE DANE FINANSOWE

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys.zł		w tys.EUR	
	30.06.2007	30.06.2006	30.06.2007	30.06.2006
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	6 984	5 487	1 815	1 407
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	169	320	44	82
III. Zysk (strata) brutto	319	319	83	82
IV. Zysk (strata) netto	211	251	55	64
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1 944	-372	-505	-95
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-5 568	-324	-1 447	-83
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-40	57	-10	15
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	-7 552	-639	-1 960	-164
IX. Aktywa, razem	25 183	5 364	6 687	1 327
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	4 152	1 315	1 103	325
XI. Zobowiązania długoterminowe	76	123	20	30
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	4 076	1 192	1 082	295
XIII. Kapitał własny przypisany do podmiotu dominującego	18 437	4 049	4 896	1 001
XIV. Kapitał zakładowy	2 686	1 486	713	368
XV. Liczba akcji (w szt.)	2 686 000	1 486 000	2 686 000	1 486 000
XVI. Kapitały mniejszości	7			
XVII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)				
XVIII. Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	6,86	2,72	1,82	0,67
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)				
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w zł/EUR)				

Pierwsze półrocze 2007 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 27%. Wyniki finansowe na poziomie netto są nieznacznie niższe niż w analogicznym okresie 2006. Wynika to po części z ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z przygotowaniem akwizycji kapitałowych i wstępną restrukturyzacją utworzonej grupy.

. BADANIA I ROZWÓJ

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

. CZYNNIKI RYZYKA

Ryzyko związane z działalnością operacyjną

Ryzyko działalności operacyjnej Emitenta wiąże się z czynnikami o charakterze rynkowym, właściwym doбором 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.

. 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 uzupełnia.

Za główne osiągnięcie Zarząd uważa zrealizowanie celów emisji publicznej i stworzenie kompletnej grupy kapitałowej składającej się ze spółek posiadających w ofercie rozwiązania wszystkich liczących się na świecie dostawców rozwiązań call / contact center tj.: Unima 2000 (Avaya, Nortel); IQnet (Siemens); ICM Polska (Alcatel).