



# **Sprawozdanie Zarządu z działalności za 2008 rok**

**UNIMA 2000**  
**Systemy Teleinformatyczne Spółka Akcyjna**  
**z siedzibą w Krakowie**  
**[www.unima2000.com.pl](http://www.unima2000.com.pl)**

---

## A. PODSTAWOWE DANE SPÓŁKI

### *Prawna (statutowa) i handlowa nazwa Spółki*

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

### *Miejsce rejestracji oraz numer rejestracyjny*

Spółka została zarejestrowana 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 Spółkę ogranicza się do działów telekomunikacja (64.20) oraz informatyka (72).

### *Data utworzenia Spółki oraz czas na jaki została utworzona*

Poprzednikiem prawnym Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne SA 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 Spółki, przepisy prawa, na podstawie których i zgodnie z którymi działa Spółka, kraj siedziby oraz adres i numer telefonu jego siedziby (lub głównego miejsca prowadzenia działalności, jeżeli jest ono inne niż siedziba)*

<b>Nazwa (firma):</b>	UNIMA 2000 SYSTEMY TELEINFORMATYCZNE SPÓŁKA AKCYJNA
<b>Forma Prawna:</b>	Spółka akcyjna
<b>Kraj:</b>	Polska
<b>Przepisy prawa zgodnie z którymi działa Spółka</b>	Prawo polskie  Kraków
<b>Siedziba:</b>	
<b>Adres:</b>	ul. Skarżyńskiego 14, 31-866 Kraków
<b>Telefon:</b>	(12) 298 05 11
<b>Faks:</b>	(12) 298 05 12

---

**Adres strony internetowej:**  
**Adres poczty elektronicznej:**

[www.unima2000.com.pl](http://www.unima2000.com.pl)  
[kontakt@unima2000.com.pl](mailto:kontakt@unima2000.com.pl)

## **B. WŁADZE SPÓŁKI**

### **Członkami Zarządu są:**

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

### **Członkami Rady Nadzorczej są:**

Zbigniew Pietroń	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
Adam Bodzoń	- Członek Rady Nadzorczej
Elżbieta Zalecińska	- Członek Rady Nadzorczej
Maria Skowron- Szafrąńska	- Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Sławomir Kamiński	- Członek Rady Nadzorczej

## **C. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI**

1. W 2008 roku prowadzona restrukturyzacja Grupy Kapitałowej Unima 2000 SA, w szczególności związana z dostosowaniem funkcjonowania wszystkich spółek do jednolitego, zintegrowanego modelu działalności dała pozytywne efekty finansowe. W jej ramach takie obszary działania jak: księgowość, marketing, controlling finansowy zostały skoncentrowane w spółce matce Grupy. Dzięki temu pojawiają się oszczędności kosztowe, ale także lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów i poprawa przepływu informacji. Należy podkreślić, że widać także efekty synergii w zakresie działalności operacyjnej, osiągnęte dzięki temu, że Unima 2000 jako jedyna firma w Polsce posiada w ofercie rozwiązanie wszystkich liczących się na świecie producentów call center.

2. Unima 2000 uzyskała najwyższy status autoryzacyjny w zakresie rozwiązań telekomunikacyjnych AVAYA - **Platinum Business Partner AVAYA**. Spółka jest drugą w Polsce Firmą, i piątą w regionie EMEA (Europa, Bliski Wschód, Afryka), która może poszczycić się takim sukcesem! Konsekwentna polityka sprzedażowa, ciągły wzrost kompetencji Firmy w obszarze rozwiązań AVAYA z powodzeniem realizowane są od lat. Tytuły: Silver Business Partner, Gold Business Partner i wreszcie Platinum Business Partner to efekt ciągłego rozwoju Unima 2000, wysokiej aktywności w obszarze innowacyjnych i coraz bardziej skomplikowanych projektów realizowanych przez Firmę.

3. Stale rosnąca pozycja Unima 2000 na rynku polskim znalazła odzwierciedlenie w otrzymaniu nagrody „**Avaya Fastest Growing Business Partner EMEA**”. Uwzględniając fakt ogromnej konkurencji i wieloletniej współpracy Unima 2000 z Avaya, jest to znaczące wyróżnienie i potwierdzenie wysokiej dynamiki w rozwoju spółki.

4. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości pozytywnie rozpatrzyła wniosek Teleinvention Sp z o.o. (spółka zależna) w ramach Programu Operacyjnego: Innowacyjna Gospodarka,

---

działanie 8.2 „Wspieranie wdrażanie elektronicznego biznesu typu B2B”. Pozyskane środki będą wsparciem dla rozwoju planowanej od kilku miesięcy inwestycji uruchomienia usługi Help Desk dla grupy Kapitałowej UNIMA2000. Wartość całego projektu inwestycyjnego to prawie 1 mln zł.

5. Spółka kontynuuje działalność w zakresie wdrożeń specjalistycznych rozwiązań call/contact center. W 2008 roku uzyskano pozytywne efekty sprzedażowe praktycznie w każdym segmencie działalności Emitenta. W IV kwartale 2008 zaobserwowano poprawę w zakresie sprzedaży usług Teleinvention. Systematycznie rozwija się IQ Net Sp. z o.o. Spółka zawiera nowe znaczące kontrakty. W IV kwartale 2008 zrealizowano i zafakturowano zamówienia z Kredyt Bank SA o łącznej wartości około 3 mln zł. Spółka jest zainteresowana w dalszym ciągu pozyskiwaniem dużych zamówień od liczących się podmiotów. Aktualnie najwięcej projektów jest realizowanych w branży finansowej, w szczególności dla banków.

6. Pozytywnie przebiega rozwój działalności operacyjnej spółki Teleinvention świadczącej usługi hostowanego call center. Spółka realizuje kolejne projekty i generuje coraz wyższe przychody. Projekt został sfinansowany środkami z publicznej oferty akcji, zgodnie z założeniami celów emisji zawartych w prospekcie emisyjnym. Realizacja założeń przebiega planowo. Spółka osiągnęła pozytywne EBITDA i taka tendencja powinna być kontynuowana w kolejnych kwartałach.

7. Przyrost sprzedaży na poziomie jednostkowym w porównaniu do analogicznego okresu roku 2007 wyniósł 62,4% co należy uznać za poziom satysfakcjonujący. Zwraca uwagę wysoki wzrost zysku operacyjnego, którego wartość wyniosła 633 tys. zł. Marża podstawowa wyniosła ponad 23,7% co należy uznać za sukces. Jest on wynikiem restrykcyjnej polityki kosztowej i koncentracji działalności na bardzo wymagających ale zarazem rentownych projektach.

8. Wynik netto na poziomie jednostkowym wyniósł blisko 1 mln zł w porównaniu ze stratą 0,84 mln zł w roku poprzednim. Wartość zysku netto na jedną akcję wynosi około 0,36 zł.

Za niepowodzenie roku 2008 należy uznać poziom kursu notowań spółki na GPW, który w ocenie Zarządu nie jest satysfakcjonujący i nie odzwierciedla faktycznej wartości firmy oraz osiąganych rezultatów. Również za niezadowolający należy uznać poziom giełdowych obrotów. Ponadto mimo intensywnych prac nad restrukturyzacją spółki ICM Polska nie osiągnięto zakładanego poziomu sprzedaży oraz wyniku finansowego w tym podmiocie.

#### **D. SYTUACJA KADROWA**

Założenia polityki kadrowej Spółki 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.

Unima 2000 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. Unima 2000 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

Na 31.12.2008 w Spółce zatrudnionych było 37 pracowników etatowych.

## **E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI**

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 w bardzo niewielkim stopniu sprzedawała usługi do operatorów telekomunikacyjnych oraz do odbiorcy innego niż „Klient Końcowy.”

Rok 2008 był 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”, czy też automatyki budynkowej;

## F. POSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO FINANSOWE

WYBRANE DANE FINANSOWE	W TYS.	ZŁ	W TYS.	EURO
	2008	2007	2008	2007
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	21 329	13 135	6 039	3 478
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	633	-1 116	179	-295
III. Zysk (strata) brutto	1 110	-842	314	-223
IV. Zysk (strata) netto	975	-834	276	-221
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 613	-1 565	273	-414
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-2 702	-9 287	-581	-2 459
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	654	85	185	23
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	-435	-10 767	-123	-2 851
IX. Aktywa, razem	25 673	23 773	6 153	6 637
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	8 985	6 457	2 153	1 803
XI. Zobowiązania długoterminowe	1 883	303	451	85
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	4 814	3 501	1 154	977
XIII. Kapitał własny	16 688	17 316	4 000	4 834
XIV. Kapitał zakładowy	2686	2686	644	750
XV. Liczba akcji (w szt.)	2686000	2686000	2686000	2 686 000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	0,36	-0,31	0,10	-0,08
XVII. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	6,21	6,45	1,49	1,80

## G. BADANIA I ROZWÓJ

Spółka w okresie objętym sprawozdaniem prowadziła prace badawcze i rozwojowe dotyczące nowego produktu – hostowanego call i contact center .

## H. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA

### Ryzyko związane z działalnością operacyjną

Ryzyko działalności operacyjnej 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 Spółki 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.

W roku 2007 spółka pozyskała kolejnych nowych pracowników, posiadających wysokie kompetencje oraz doświadczenie zawodowe w branży telekomunikacyjnej, jak również wiedzę, doświadczenie i obycie w obszarze sprzedażowym.

### **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, Honeywell, Nice, Policom., Sytel, , W związku z powyższym nie można wykluczyć wystąpienia w przyszłości problemów w realizacji umów z dostawcami lub pogorszenia warunków współpracy.

Ryzyko dotyczące współpracy 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. Nortel, Cisco, Kapsh Telecom, NextiraOne Polska. Wśród klasycznych integratorów można wymienić: SterProjekt, Sygnityl, Andra.

#### **I. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO**

Oświadczenie dotyczące stosowania przez Spółkę ładu korporacyjnego zostało przedstawione w osobnym dokumencie, stanowiącym załącznik do niniejszego sprawozdania zarządu.

#### **J. WSKAZANIE ISTOTNYCH POSTĘPOWAŃ SĄDOWYCH**

W chwili obecnej ani na koniec roku obrotowego 2008 nie toczyły się żadne postępowania sądowe, administracyjne, w tym dotyczące zobowiązań bądź wierzytelności, których wartość stanowiłaby co najmniej 10% wielkości kapitałów własnych Spółki.

#### **K. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH I USŁUGACH SPÓŁKI**

Podstawowa działalność UNIMA 2000 koncentruje się na czterech grupach rozwiązań:

- ❖ Zaawansowane systemy telekomunikacyjne, w tym rozwiązania IP;
- ❖ Aplikacje wsparcia sprzedaży (call center, contact center);
- ❖ Projekty Integracyjne;
- ❖ Umowy serwisowe (SLA tj. pakiet usług serwisowych o gwarantowanym poziomie)

Należy zaznaczyć, że Spółka osiągnęła bardzo wysoką specjalizację i znaczący udział w rynku zwłaszcza w dwóch pierwszych grupach oferowanych rozwiązań, czyli w:

- ❖ Zaawansowane systemy telekomunikacyjne, w tym rozwiązania IP;
- ❖ Aplikacje wsparcia sprzedaży (Call Center, Contact Center);

Działalność grupy kapitałowej UNIMA2000 skupiona jest w następujących segmentach branżowych

- 1/ realizacja projektów teleinformatycznych
- 2/ sprzedaż towarów
- 3/ usługi serwisowe
- 4/ pozostałe

Kryterium wyodrębnienia poszczególnych segmentów oparto o różnice między produktami i usługami W ramach segmentu projektów teleinformatycznych grupa realizuje następujące typy produktów :telefonię IP, systemy call i contact center, aplikacje i Systemy monitoringowe oparte o GPS, oraz wiele innych rozwiązań teleinformatycznych zgodnie z oczekiwaniami klientów. W ramach usług serwisowych prowadzone są profesjonalne usługi konsultingowe i opieka posprzedażna. Grupa kapitałowa UNIMA2000 prezentuje przychody ze sprzedaży, koszty oraz marżę brutto w podziale na wyżej wymienione segmenty branżowe. Grupa nie prezentuje aktywów i pasywów bilansu w podziale na segmenty z uwagi na to, że część środków trwałych jest wykorzystywana wspólnie w różnych segmentach, ponadto brak możliwości przypisania

zapasów materiałów do poszczególnych segmentów oraz niemożliwe jest przypisanie do segmentów zobowiązań z tytułu dostaw, robót i usług. Sprzedaż towarów realizowana jest w dużej części przez zmianę przeznaczenia zakupionych materiałów z materiałów dla realizacji projektów teleinformatycznych na towary przeznaczone do dalszej odsprzedaży. Źródłem przychodu dla segmentu pozostałe stanowią usługi świadczone przez grupę w ramach zakresu działalności poszczególnych spółek jednak nie dotyczące podstawowych źródeł przychodu tj. usług teleinformatycznych i usług serwisowych, są to np. usługi reklamowe, prowadzenia ksiąg rachunkowych, usługi projektowe.

wynik finansowy segmentów branżowych za okres od 01.01.2008 do 31.12.2008	Grupa UNIMA2000				
	projekty teleinformatyczne	sprzedaż towarów	usługi serwisowe	pozostałe	Razem
Przychody ogółem	22 081	1 520	1 812	580	25 993
Sprzedaż na zewnątrz	22 081	1 520	1 812	580	25 993
Sprzedaż między segmentami					0
Koszty ogółem	16 531	1 091	1 099	237	18 958
Koszty na zewnątrz	16 531	1 091	1 099	237	18 958
Koszty między segmentami					0
Wynik segmentu	5 550	429	713	343	7 035
Zysk netto					939

## L. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU

Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne SA realizuje sprzedaż na rynku krajowym. Posiada zdywersyfikowany portfel odbiorców i dostawców. Z uwagi na autoryzację i wysoki status partnerstwa największa jest sprzedaż produktów firmy Avaya, jednak Unima 2000 pozostaje kompleksowym dostawcą i integratorem większości liczących się światowych dostawców technologii dla call i contact center.

## M. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ISTOTNYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA, W ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH ZAWARTYCH POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI, UMOWACH UBEZPIECZENIA, WSPÓŁPRACY LUB KOOPERACJI

W zakresie prowadzonej przez Spółkę podstawowej działalności gospodarczej została zawarta umowa z Kredyt Bank SA, spełniająca kryterium istotności. Informacje dotyczące powyższej transakcji zostały przekazane do publicznej wiadomości w raporcie nr 20/2008 z dnia 3 września 2008 roku. Przedmiot zamówienia stanowiła sprzedaż i dostawa rozwiązań teleinformatycznych, dostawa i implementacja oprogramowania i pośredniczenie przez Sprzedawcę w uzyskaniu przez Zamawiającego uprawnień licencyjnych końcowego użytkownika od producenta oprogramowania oraz inne usługi świadczone przez Sprzedawcę

w zakresie kompleksowej obsługi Zamawiającego. Wartość umowna transakcji wynosiła 752 tys Euro (około 2,5 mln zł)

Poza powyższą transakcją nie były zawierane inne znaczące umowy spełniające kryterium istotności. Emitentowi nie są znane żadne porozumienia lub umowy zawierane w roku 2008 pomiędzy jego Akcjonariuszami.

#### **N. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA Z INNYMI PODMIOTAMI**

Na koniec roku obrotowego 2008 Emitent posiadał następujące udziały w spółkach powiązanych:

Lp.	Jednostka	Siedziba	Przedmiot działalności	Wartość bilansowa udziałów	%posiadanego kapitału	Udział w ogólnej liczbie głosów na walnym zgr	Otrzymane lub należne dywidendy za ostatni rok
1	IQnet Sp .z o.o	Katowice	usługi teleinformatyczne	4 237	99,99%	99,99%	500
2	LOCKUS Sp. z o. o	Kraków	wynajem nieruchomości	2 936	99,99%	99,99%	
3	ICM-Polska Sp.z o.o	Warszawa	usługi teleinformatyczne		52%	52%	
4	Teleinvention Sp. Z o.o	Kraków	usługi Call Center	352	96%	96%	

Nabycie ww. aktywów finansowych nastąpiło w roku 2007. Zostało ono sfinansowane z środków własnych Emitenta oraz w ramach realizacji celów publicznej oferty akcji serii E.

#### **O. INFORMACJE O TRANSAKCJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI**

Emitent oświadcza, że nie zawierał istotnych transakcji z podmiotami powiązаныmi, których warunki różniłyby się od warunków rynkowych.

#### **P. INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK.**

W 2008 roku Emitent zaciągnął kredyt długoterminowy, inwestycyjny, którego celem była adaptacja budynku stanowiącego własność Spółki, zlokalizowanego na ul. Skarżyńskiego 14 w Krakowie. Podstawowe parametry tego kredytu zaprezentowano w poniższej tabeli:

<b>Rok 2008</b>									
Nazwa (firma) jednostki	Siedziba	Kwota kredytu / pożyczki wg umowy		Kwota kredytu / pożyczki pozostała do spłaty		Warunki oprocentowania	Termin spłaty	Zabezpieczenia	Inne
		zł	waluta	zł	waluta				
PKO BP SA	Kraków, Os..Centrum E	1 494	PLN	1483	PLN	WIBOR 1M +1,3%	12.2017	zastaw hipoteczny na nieruchomości podmiotu trzeciego	

---

Poza wyżej wymienionym kredytem Spółka nie zaciągała innych kredytów ani pożyczek. Również żadne pożyczki ani kredyty nie zostały Spółce wypowiedziane.

#### **Q. INFORMACJE O POŻYCZKACH UDZIELONYCH W ROKU OBROTOWYM**

W roku obrotowym 2008 Emitent udzielił następujących pożyczek:

- ❖ 29 tys.zł dla Wójcik i Złotnik s.c., oprocentowanie wg. stopy zmiennej, pożyczka w terminie do 5.02.2009, aktualnie przedstawiona do kompensaty;
- ❖ 120 tys.zł dla ICM –Polska Sp. z o.o. (spółka zależna) do 31.12.2009 , 9% p.a. do 31.03.2009; od 1.04.2009 do czasu spłaty 10% p.a.;
- ❖ 100 tys.zł dla Teleinvention Sp. z o.o. (spółka zależna) do 31.12.2008, 9% p.a., przedłużona aneksem na kolejny rok obrotowy;
- ❖ 50 tys zł dla Teleinvention Sp. z o.o. (spółka zależna) do 30.12.2009, oprocentowanie 10% p.a.

**R. INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM PORĘCZENIACH I GWARANCJACH**

Na dzień 31.12.2008 roku Spółka była stroną następujących umów o charakterze gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej:

	<b>KWOTA</b>	<b>OD</b>	<b>DATA WAŻNOŚCI</b>	<b>PRZEDMIOT GWARANCJI</b>
<b>PKO BP SA</b>	16 203,31 zł	14.07.2005	31.12.2009	gwarancja należytego wykonania umowy
	108 700,00 zł	18.04.2008	30.05.2009	gwarancja należytego wykonania umowy
	7 995,83 zł	12.06.2008	26.08.2013	gwarancja należytego wykonania umowy
	49 950,00 zł	16.07.2008	15.01.2009	gwarancja należytego wykonania umowy
<b>ALLIANZ</b>	173 878,31 zł	02.11.2005	05.01.2009	gwarancja należytego wykonania umowy
	9 143,60 zł	02.03.2008	15.02.2011	gwarancja należytego wykonania umowy
	28 060,00 zł	24.10.2006	30.06.2009	gwarancja należytego wykonania umowy
<b>Razem</b>	393 931,05 zł			

Spółka nie udzielała ani nie otrzymała żadnych innych poręczeń ani gwarancji w roku 2008, w szczególności podmiotom powiązanym.

**S. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH PRZEPROWADZONEJ W ROKU OBROTOWYM**

Emitent nie przeprowadził żadnej emisji papierów wartościowych w roku obrotowym 2008.

**T. RÓŻNICE POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI FINANSOWYMI**

Emitent nie publikował prognozy wyników finansowych na 2008 rok.

**U. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI EMITENTA**

W ocenie Emitenta sytuacja finansowa Spółki Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne SA jest bardzo dobra. Spółka wypracowała w roku 2008 zysk jednostkowy na poziomie zbliżonym do 1 mln zł. Spółka nie posiada znaczącego zadłużenia. Wszystkie zobowiązania są regulowane terminowo. W roku 2008 została osiągnięta również pewna równowaga jeśli chodzi o przepływy finansowe. Spółka dysponuje obecnie płynnymi zasobami finansowymi, które służą finansowaniu wzrostu działalności operacyjnej. Poniżej zaprezentowano ważniejsze wskaźniki charakteryzujące rentowność prowadzonej przez Emitenta działalności oraz wskaźniki płynności.

<b>Wskaźniki rentowności</b>		<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Rentowność majątku (ROA)</b>				
<u>wynik finansowy netto x 100</u>	5-8	procent	3,80%	-3,51%
aktywa ogółem				5,82%

<b>Rentowność netto sprzedaży</b> wynik finansowy netto x 100 przychody ogółem	3-8	procent	4,34%	-6,13%	10,88%
<b>Rentowność kapitału własnego (ROE)</b> wynik finansowy netto x 100 kapitały własne	15-25	procent	5,84%	-4,82%	6,91%
<b>Skorygowana rentowność majątku</b> zysk netto + (odsetki - podatek dochodowy od odsetek) x 100 aktywa ogółem	-	procent	4,13%	-3,43%	5,87%
<b>Dźwignia finansowa</b> rentowność kapitału własnego - skorygowana rentowność majątku <i>stopa dodatnia - to efekt pozytywny</i> <i>stopa ujemna - to efekt "maczugi finansowej"</i>	wsk. dodatni	procent	1,71%	-1,39%	1,05%
<b>Rentowność inwestycji</b> zysk brutto+odsetki od zadłużeń długoterminowych x 100 kapitały własne + zobow. długoterminowe	-	procent	5,57%	-4,77%	8,50%

Wskaźniki płynności finansowej			2008	2007	2006
<b>Wskaźnik płynności bieżącej ( I )</b> aktywa obrotowe - należności z tyt. dostaw i usług powyżej 12 mc zobowiązania krótkoterm. - zobow. krótkoterm. powyżej 12 mc	1,2 - 2,0	krotność	2,26	1,97	6,00
<b>Wskaźnik płynności szybkiej ( II )</b> aktywa obrot. - zapasy - kr. term. RMK czynne - należ. z tyt. dost. i usł. pow. 12 mc zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt. dostaw i usług pow. 12 mc	1,0	krotność	1,64	1,37	5,02
<b>Wskaźnik płynności natychmiastowej ( III )</b> inwestycje krótkoterminowe zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt. dostaw i usług pow. 12 mc	0,1-0,2	krotność	0,52	0,53	3,97

Wskaźniki rotacji (obrotowość)			2008	2007	2006
<b>Szybkość obrotu zapasami</b> średni stan zapasów x 365 dni przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	wskaznik malejący	w dniach	52	78	75
<b>Szybkość obrotu należnościami</b> średni stan należności z tytułu dostaw i usług x 365 dni przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów		w dniach	76	104	103
<b>Stopień spłaty zobowiązań</b> średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług x 365 dni przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów		w dniach	50	73	82

## V. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH

Na dzień 31.12.2008 roku ani w chwili obecnej Spółka nie prowadziła znaczących projektów inwestycyjnych. Taki projekt o wartości około 1 mln zł jest prowadzony przez spółkę zależną Teleinvention Sp. z o.o. i dotyczy budowy profesjonalnego help desk, który poprawi pozycję

---

konkurencyjną tej spółki. Na ten cel spółka zależna pozyskała dofinansowanie z PARP w kwocie około 430 tys. zł. Pozostałe środki będą pochodzić ze środków własnych spółki zależnej.

#### **W. OCENA CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, KTÓRE MOGŁY MIEĆ WPŁYW NA WYNIKI SPÓŁKI**

Wśród czynników o charakterze nietypowym występujących w roku 2008 można wymienić znaczące wahania kursu walutowego PLN względem innych walut, szczególnie Euro i Dolara oraz pierwsze oznaki spowolnienia gospodarczego, które pojawiły się w IV kwartale 2008 roku. Problem kursu walutowego dotyczy Emitenta, gdyż część rozwiązań przez niego wdrażanych pochodzi z importu. Zostały podjęte działania mające na celu zniwelowanie oddziaływania tego czynnika poprzez wyrażanie ceny w EUR dla odbiorców końcowych. Mimo tego czynnik ten ma wpływ na wartość przychodów ze sprzedaży oraz rentowność prowadzonej działalności. Dokładna kwota określająca ten wpływ jest praktycznie niemożliwa do oszacowania. Mimo zauważalnego w IV kwartale ub.r. spowolnienia w gospodarce Emitentowi udało się realizować zaplanowaną sprzedaż, przy założonej marży. Można jednak domniemywać, że gdyby czynnik ten nie wystąpił udałoby się osiągnąć jeszcze lepsze parametry finansowe.

#### **X. CHARAKTERYSTYKA CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA ORAZ JEGO PERSPEKTYW**

W ocenie Zarządu spółki istotną rolę w kształtowaniu wyników w 2009 roku będą mieć takie przesłanki, jak:

- ❖ - **zwiększenie efektywności działania głównej spółki Grupy Kapitałowej tj. Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne SA**
- ❖ - **uzyskanie dalszych efektów synergii z IQNet Sp. z o.o.,**  
IQNet Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach jest nowoczesnym integratorem w zakresie systemów telekomunikacyjnych. Spółka rozszerza obecnie zatrudnienie i intensywnie wzmacnia działania sprzedażowe.  
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.**  
Obecnie spółka realizuje założoną sprzedaż i osiąga pozytywne EBITDA. Zostały zrealizowane nowatorskie kampanie marketingowe dla znaczących podmiotów z branży finansowej, ubezpieczeniowej, informatycznej, telekomunikacyjnej, medycznej. Obecnie jest rozbudowywany portfel klientów oraz systematycznie wzrasta liczba stanowisk do obsługi, która aktualnie zbliża się do 100.
- ❖ - **zwiększenie ilości zamówień i podpisywanych umów z uwzględnieniem sezonowości działalności Spółki;**
- ❖ - **rozwój działu projektowego**  
Zauważalną pozycją w obrotach firmy stają się przychody z działalności w branży budowlanej związanej z instalacjami. Dział Realizacji Projektów spółki Unima 2000 Systemy

Teleinformatyczne S.A. realizował zlecenia z różnych dziedzin. Zajmował się m.in. kontraktami z firmami działającymi w branży sportowej, budowlanej, projektowej. W przyszłości należy się spodziewać znaczącego rozwoju tego obszaru aktywności Spółki.

❖ **- ewentualny wpływ spowolnienia gospodarczego na wyniki Spółki i poziom zamówień**

Unima 2000 oferuje swoje rozwiązania klientom z różnych sektorów, w tym także korporacjom międzynarodowym działającym w sektorze bankowym czy ubezpieczeniowym. W dłuższym horyzoncie trudno określić czy i jaki wpływ mogą mieć zawirowania na rynkach finansowych na poziom i strukturę sprzedaży Spółki. Obecnie nie obserwujemy negatywnych zjawisk w odniesieniu do budowanego obecnie portfela sprzedaży, którego wartość systematycznie rośnie, jednak nie ma pewności czy taki wpływ nie wystąpi w perspektywie kolejnych kwartałów.

❖ **- efekty restrukturyzacji 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. Emitent analizuje obecnie poziom kosztów działania tej spółki w relacji do osiągniętych efektów w celu określenia dalszego modelu jej funkcjonowania.

**Y. ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ**

W roku 2008 nie wystąpiły znaczące zmiany w zakresie zasad zarządzania Emitentem.

**Z. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI, PRZEWIDUJĄCE REKOMPENSATĘ W PRZYPADKU ICH REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA Z ZAJMOWANEGO STANOWISKA BEZ WAŻNEJ PRZYCZYNY**

Umowy dotyczące rekompensat dla zwalnianych członków zarządu nie występują.

**AA. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH ORAZ NADZORUJĄCYCH ZA ROK 2008**

Wartość wynagrodzeń wypłaconych członkom Zarządu i Rady Nadzorczej w roku 2008 przedstawia poniższa tabela:

<b>Wynagrodzenia</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Wynagrodzenia zapłacone przez Emitenta z tytułu umowy o pracę i z tytułu sprawowania funkcji nadzorczych		
- Zarząd	<b>877</b>	<b>599</b>
Krzysztof Kniszner	339	214
Magdalena Kniszner	264	172
Krzysztof Sikora	197	141
Konrad Kosierkiewicz	77	72
- Rada Nadzorcza	<b>9</b>	<b>13</b>

Zbigniew Pietroń	2	3
Adam Bodzoń	2	3
Elżbieta Zalecińska	2	3
Jarosław Bauc		1
Bogdan Duszek		2
Maria Skowron – Szafrąńska	2	1
Sławomir Kamiński	1	
<b>Razem</b>	<b>886</b>	<b>612</b>

### **BB. AKCJE EMITENTA BĘDĄCE W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH LUB NADZORUJĄCYCH**

Krzysztof Kniszner – Prezes Zarządu – posiada 643.000 akcji Emitenta, nie posiada opcji na akcje Emitenta;

Magdalena Kniszner – Wiceprezes Zarządu - posiada 645.173 akcji Emitenta, nie posiada opcji na akcje Emitenta;

Krzysztof Sikora – Wiceprezes Zarządu – posiada 4.863 akcji Emitenta, nie posiada opcji na akcje Emitenta;

Konrad Kosierkiewicz - Członek Zarządu – posiada 5.192 akcji Emitenta, nie posiada opcji na akcje Emitenta;

Zbigniew Pietroń - Przewodniczący Rady Nadzorczej - nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Adam Bodzoń - Członek Rady Nadzorczej- nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Elżbieta Zalecińska - Członek Rady Nadzorczej - nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Maria Skowron - Szafrąńska - Członek Rady Nadzorczej - nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

Sławomir Kamiński - Członek Rady Nadzorczej - nie posiada akcji ani opcji na akcje Emitenta;

### **CC. INFORMACJE O UMOWACH W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ AKCJONARIUSZY**

Według wiedzy Emitenta takie umowy nie występują.

### **DD. INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH**

---

W Spółce nie był wprowadzany system akcji pracowniczych.

**EE. INFORMACJE DOTYCZĄCE UMOWY Z BIEGŁYM REWIDENTEM**

Biegłym rewidentem Spółki jest BDI Audyt Sp. z o.o.

Data zawarcia umowy na badanie sprawozdania finansowego: 29.12.2008 r.

Wynagrodzenie biegłego rewidenta przedstawiało się następująco:

Tytuł	2008	2007
Wynagrodzenie za badanie sprawozdania finansowego 6 jednostkowego	6.500 zł	6.500 zł
Wynagrodzenie za badanie sprawozdania finansowego skonsolidowanego	6.500 zł	6.500 zł
Wynagrodzenie z tytułu przeglądu śródrocznych sprawozdań finansowych	6.500 zł	4.000 zł
Wynagrodzenie z tytułu usług doradztwa podatkowego	0 zł	0 zł
Pozostałe usługi	0 zł	0 zł

---

## PODSUMOWANIE

Zakończony rok należy uznać za bardzo pomyślny dla Spółki. Zostały osiągnięte zamierzone cele finansowe, mimo że w końcu 2008 roku pojawiły się w Polsce oznaki spowolnienia gospodarczego. W roku 2008 Spółka osiągnęła wyraźnie dodatni wynik finansowy. Zgodnie z wcześniejszymi założeniami intensywnie rozwijała się działalność w obszarze telekomunikacji i teleinformatyki. Wyraźną poprawę odnotowano w zakresie działalności projektowej i call center. W efekcie podjętych działań restrukturyzacyjnych zoptymalizowano strukturę kosztów, dostosowano stan zatrudnienia do skali prowadzonej działalności oraz zoptymalizowano funkcjonowanie spółek w ramach grupy kapitałowej. Nie bez znaczenia było również przeniesienie działalności do własnego obiektu zlokalizowanego w obszarze Krakowskiego Parku Technologicznego.

