



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Spółki i Grupy Kapitałowej
za I półrocze 2008**

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

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
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
Sławomir Kamiński	- Członek Rady Nadzorczej

C. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI

1. W I półroczu 2008 trwała restrukturyzacja Grupy Kapitałowej Unima 2000 SA, w szczególności związana z dostosowaniem funkcjonowania wszystkich spółek do jednolitego, zintegrowanego modelu działalności. W tym celu 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 pojawiają się także efekty synergii w zakresie działalności operacyjnej, osiągane dzięki temu, że Unima 2000 jako jedyna firma w Polsce posiada w ofercie rozwiązania wszystkich liczących się na świecie producentów call center.
2. Spółka kontynuuje działalność w zakresie wdrożeń specjalistycznych rozwiązań call/contact center. W I półroczu 2008 uzyskano pozytywne efekty sprzedażowe praktycznie w każdym segmencie działalności Emitenta. W I półroczu zaobserwowano poprawę w zakresie sprzedaży rozwiązań Alcatela oraz usług Teleinvention.
3. Spółka stale podpisuje nowe interesujące umowy i zamówienia na rok 2008. Stan prowadzonych rozmów pozwala przyjąć założenie, że kolejne kwartały dadzą pozytywne efekty sprzedażowe. Portfel działu projektowego na rok 2008 sięga kwoty około 7 mln zł, z czego część została już zafakturowana w I półroczu.
4. 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, w roku 2008 zostanie osiągnięty na tej nowej działalności wyraźnie dodatni wynik finansowy. W drugim kwartale 2008 spółka osiągnęła pozytywne EBITDA i taka tendencja powinna być kontynuowana w kolejnych.
5. Dynamika sprzedaży na poziomie skonsolidowanym w porównaniu do analogicznego okresu roku 2007 wyniosła 41% co należy uznać za poziom satysfakcjonujący. Zwraca uwagę wysoki

wzrost zysku operacyjnego, którego dynamika w relacji do roku poprzedniego wyniosła 255%. Marża podstawowa wyniosła 31% co należy uznać za sukces. Jest on wynikiem restrykcyjnej polityki kosztowej i koncentracji działalności na bardzo wymagających ale zarazem rentownych projektach.

6. Restrukturyzacja spółki ICM Polska zaczyna przynosić pozytywne efekty. Po zmianach w zarządzie tej spółki oraz gruntownej restrukturyzacji, począwszy od miesiąca czerwca jest generowany pozytywny wynik finansowy i wyraźnie wzrasta sprzedaż.

7. Kontrola kosztów i redukcja kosztów stałych. Zarząd Unima 2000 SA podjął działania zmierzające do redukcji i optymalizacji kosztów działania Grupy Kapitałowej i poszczególnych jej spółek. Na poziomie kosztów ogólnych nastąpiła redukcja w stosunku do IV kwartału 2007 w granicach 5 – 10%. Celem tych działań jest uzyskanie odpowiedniej rentowności prowadzonej działalności operacyjnej.

8. Spółka zgodnie z założonym harmonogramem przeniosła całą działalność operacyjną do budynku zlokalizowanego w KPT w Krakowie.

9. Za niepowodzenie I półrocza 2008 należy uznać poziom kursu notowań spółki na GPW, który w ocenie Zarządu nie jest satysfakcjonujący i nie odzwierciedla faktycznej wartości firmy oraz osiągniętych rezultatów. Również za niezadowolający należy uznać poziom obrotów. W celu poprawy sytuacji w tym względzie Zarząd prowadzi rozmowy z instytucjami finansowymi zainteresowanymi pełnieniem funkcji animatora dla akcji Emitenta.

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 45 pracowników. W ramach Grupy Kapitałowej zatrudnienie przekracza 80 etatów.

E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI I PLANY ROZWOJOWE

W przytoczonym okresie Emitent osiągnął przychód jednostkowy na poziomie netto 7,9 mln PLN, co daje przychód wyższy o ok. 50 % w stosunku do analogicznego okresu roku 2007. 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 2008 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 ocenie Zarządu spółki istotną rolę w kształtowaniu wyników w II półroczu 2008 będą mieć takie przesłanki, jak:

- uzyskanie efektu synergii z ICM Polska Sp. z o.o. i zakończenie restrukturyzacji tej spółki
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.

- 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. W 2007 rok spółka wygenerowała około 500 tys. zysku netto przy przychodach na poziomie 5,5 mln przychodów. 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.

Spółka Teleinvention została powołana celem rozwoju działalności wirtualnego call center stanowiącego autorskie rozwiązanie Emitenta, które w ocenie Spółki ma dużą szansę na rynkowy sukces. Spółka Teleinvention prowadzi obecnie działalność operacyjną. Stworzone zostały

odpowiednie struktury oraz zbudowano wymaganą bazę sprzętową. Obecnie spółka realizuje założoną sprzedaż i osiąga pozytywne EBITDA.

- możliwość dalszej rozbudowy grupy kapitałowej Emitenta – pod warunkiem pozyskania podmiotu pasującego do struktury Spółki za korzystną cenę;

- 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.

F. WYBRANE DANE FINANSOWE

	w tys. zł		w tys. EUR	
	półrocze 2008	półrocze 2007	półrocze 2008	półrocze 2007
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	7 897	5 242	2 271	1 362
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	349	100	100	26
III. Zysk (strata) brutto	953	255	274	66
IV. Zysk (strata) netto	813	196	234	51
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	280	-1 936	81	-462
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-969	-6 130	-279	-1 634
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	272	-40	78	-10
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	-417	-8 106	-120	-2 106
IX. Aktywa, razem	25 538	23 660	7 614	6 283
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	7 679	5 314	2 289	1 411
XI. Zobowiązania długoterminowe	1 144	22	341	6
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	3 950	3 141	1 178	834
XIII. Kapitał własny	17 859	18 346	5 324	4 872
XIV. Kapitał zakładowy	2686	2686	801	713
XV. Liczba akcji (w szt.)	2686000	2686000	2686000	2686000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	0,30	0,07	0,09	0,02
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)				
XVII. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	6,65	6,83	1,98	1,81

Pierwsze półrocze 2008 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 50%. Wyniki finansowe na poziomie netto są ponad 4 krotnie wyższe niż w analogicznym okresie 2008. Wynika to po części z pozytywnych skutków prowadzonej restrukturyzacji działalności operacyjnej oraz zaksięgowaniem dywidendy od spółki zależnej.

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 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.

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. Na podkreślenie zasługuje fakt, że prowadzona restrukturyzacja operacyjna i finansowa w Grupie Kapitałowej zaczyna przynosić efekty. Widać to po wzroście przychodów ze sprzedaży, który na poziomie jednostkowym przekroczył 50%. Korzystny jest również wyraźny wzrost zysku operacyjnego oraz poprawa rentowności netto.

Kolejne półrocze powinno ugruntować tą pozytywną tendencję. Spółka zawiera kolejne znaczące kontrakty, których realizacja będzie przypadać na III i IV kwartał br.