



Sprawozdanie Zarządu z działalności za 2009 rok

UNIMA 2000
Systemy Teleinformatyczne Spółka Akcyjna
z siedzibą w Krakowie
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)

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

Adres strony internetowej:
Adres poczty elektronicznej:

www.unima2000.com.pl
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 roku 2009 rozwój spółki Unima 2000 SA oraz jej Grupy Kapitałowej Unima 2000 SA przebiegał zgodnie z przyjętymi założeniami. Spółka i jej Grupa Kapitałowa osiągnęły w 2009 roku historyczne wartości wolumenu sprzedaży oraz zysku mimo niesprzyjającej sytuacji makroekonomicznej. Wynik netto Unima 2000 SA w całym roku 2009 osiągnął poziom blisko 1,1 mln zł. Takie wyniki w aktualnej sytuacji rynkowej należy uznać za duży sukces.
2. Unima 2000 utrzymuje 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. Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne SA zrealizowała projekt pod nazwą: Rozwinięcie działalności badawczo – rozwojowej w firmie Unima 2000 w wyniku zakupu wyposażenia laboratorium. Środki na ten cel zostały pozyskane w ramach projektu unijnego, gdzie wartość dofinansowania wyniosła 239 tys. zł.
5. Spółka kontynuuje działalność w zakresie wdrożeń specjalistycznych rozwiązań call/contact center. Aktualnie najwięcej projektów jest realizowanych w branży finansowej, w szczególności

dla banków. Został zrealizowany jeden z największych kontraktów w historii działu projektowego – Centrum Handlowe Bonarka CC. Ponadto rozwijano specjalizację w zakresie obiektów sportowych – podpisanie kontraktu na stadion Klubu Sportowego Hutnik (raport bieżący nr 27/2009).

6. Pozytywnie przebiega rozwój działalności operacyjnej spółki Teleinvention świadczącej usługi call center. Spółka realizuje kolejne projekty i generuje coraz wyższe przychody. Realizacja założeń przebiega planowo.

8. Zgodnie z oczekiwaniami Zarządu przeniesienie Spółki do notowań ciągłych przyniosło wzrost płynności obrotu oraz stopniową poprawę wyceny Spółki. Celem dalszego zwiększenia obrotów Spółka dokonała zmiany podmiotu pełniącego obowiązki animatora emitenta. Od 1 stycznia 2010 roku funkcję tę pełni Beskidzki Dom Maklerski.

9. W dniu 23 listopada 2009 Spółka rozpoczęła realizację programu skupu akcji własnych. Na dzień sporządzenia Raportu Spółka skupiła 58.860 akcji własnych co stanowi 2,19% kapitału oraz odpowiednio 1,56% głosów na WZA.

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 31.12.2009 w Spółce zatrudnionych było 40 pracowników etatowych.

E. INFORMACJA O PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI

Charakter uzyskanych przychodów w Grupie Kapitałowej był analogiczny w stosunku do okresów poprzedzających i nie odbiegał zasadniczo od podstawowej działalności.

Podobnie jak w latach poprzednich Grupa Kapitałowa realizowała 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. W bardzo niewielkim stopniu

sprzedawano usługi do operatorów telekomunikacyjnych oraz do odbiorcy innego niż „Klient Końcowy.”

Rok 2009 był 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.	EUR
	2009	2008	2009	2008
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	21 706	21 329	5 001	6 039
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 463	633	337	179
III. Zysk (strata) brutto	1 514	1 110	349	314
IV. Zysk (strata) netto	1 074	975	247	276
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	4 651	1 613	1 072	457
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 784	-2 702	-411	-765
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-1 326	654	-305	185
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	1 541	-435	355	-123
IX. Aktywa, razem	27 969	25 673	6 808	6 153
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	9 987	8 985	2 431	2 153
XI. Zobowiązania długoterminowe	1 418	1 883	345	451
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	5 594	4 814	1 362	1 154
XIII. Kapitał własny	17 982	16 688	4 377	4 000
XIV. Kapitał zakładowy	2686	2686	654	644
XV. Liczba akcji (w szt.)	2686000	2686000	2686000	2 686 000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/ EUR)	0,40	0,36	0,09	0,10
XVII. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	6,69	6,21	1,63	1,49

G. BADANIA I ROZWÓJ

W okresie objętym sprawozdaniem prowadzone były prace badawcze i rozwojowe dotyczące nowego produktu – hostowanego call i contact center oraz zakończono budowę laboratorium w ramach projektu unijnego.

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 zostanie przedstawione w osobnym dokumencie.

J. WSKAZANIE ISTOTNYCH POSTĘPOWAŃ SĄDOWYCH

W chwili obecnej ani na koniec roku obrotowego 2009 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.

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 działalności gospodarczej w 2009 roku zawarto następujące umowy spełniające kryterium istotności:

- umowa na wykonanie prac na stadionie Klubu Sportowego Hutnik Kraków (raport bieżący nr 27/2009).
- umowa handlowa z Bankiem Millennium SA (Raport bieżący nr 13/2009);
- umowa z Arcadom Poland Sp. z o.o. (Raport bieżący nr 12/2009)

Emitentowi nie są znane żadne porozumienia lub umowy zawierane w roku 2009 pomiędzy jego Akcjonariuszami.

N. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA Z INNYMI PODMIOTAMI

Na 31.12.2009 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%	170
2	LOCKUS Sp. z o.o.	Kraków	wynajem nieruchomości	2 936	99,99%	99,99%	
3	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.

Emitent spłaca zaciągnięty w 2008 roku 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:

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	1 334	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.

Spółki Teleinvention oraz IQ Net spłacają pożyczki od spółki dominującej. Ich opis został przedstawiony w punkcie poniżej. Poza tymi pożyczkami spółki Grupy Kapitałowej nie zaciągały innych kredytów ani pożyczek.

Q. INFORMACJE O POŻYCZKACH UDZIELONYCH W ROKU OBROTOWYM

Wartość udzielonych pożyczek przez grupę kapitałową Unima2000 na dzień 31 grudnia 2009 wynosi 1.686. tys. zł. W ostatnich dziewięciu miesiącach udzielono 840 tys. zł pożyczki spółce Teleinvention Sp. z o.o. Wszystkie udzielone pożyczki oprocentowane są wg zmiennej stopy i w związku z tym grupa nie jest narażona na ryzyko wartości godziwej związane z brakiem możliwości wyceny ich dla celów ujawnień w wartości godziwej.

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

Na dzieñ 31.12.2009 roku Spółka była stroną następujących umów o charakterze gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej:

WYKAZ CZYNNYCH GWARACJI BANKOWYCH

	KWOTA	OD	DATA WAŻNOŚCI	RODZAJ GWARANCJI
PKO BP	7 995,83 zł	12.06.2008	26.08.2013	kontraktowa
	49 950,00 zł	16.01.2009	15.02.2012	kontraktowa
	45 598,00 zł	16.07.2009	25.08.2011	kontraktowa
	100 000,00 zł	15.06.2009	31.01.2012	kontraktowa
	58 373,42 zł	03.09.2009	23.05.2012	kontraktowa
Allianz	52 163,50 zł	06.01.2009	21.01.2012	kontraktowa
	9 143,60 zł	02.03.2008	15.02.2011	kontraktowa
	14 030,00 zł	01.07.2009	30.06.2011	kontraktowa
	296 481,60 zł	03.08.2009	02.03.2010	kontraktowa
	25 000,00 zł	09.12.2009	12.01.2010	kontraktowa
	62 000,00 zł	18.09.2009	19.02.2010	kontraktowa

Spółka nie udzielała ani nie otrzymała żadnych innych poręczeń ani gwarancji w roku 2009, 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 2009.

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

Emitent nie publikował prognozy wyników finansowych na 2009 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 2009 zysk jednostkowy na poziomie zbliżonym do 1,1 mln zł. Spółka nie posiada znaczącego zadłużenia. Wszystkie zobowiązania są regulowane terminowo. Spółka dysponuje obecnie płynnymi zasobami finansowymi, które służą finansowaniu wzrostu działalności operacyjnej i finansowaniu bieżących inwestycji. Poniżej zaprezentowano ważniejsze wskaźniki charakteryzujące rentowność prowadzonej przez Emitenta działalności oraz wskaźniki płynności.

Wskaźniki rentowności	miernik	2009	2008	2007
Rentowność majątku (ROA) <u>wynik finansowy netto x 100</u>	procent	3,84%	3,80%	-3,51%

aktywa ogółem				
Rentowność netto				
<u>wynik finansowy netto x 100</u>	procent	4,71%	4,34%	-6,13%
przychody ogółem				
Rentowność kapitału własnego (ROE)				
<u>wynik finansowy netto x 100</u>	procent	5,97%	5,84%	-4,82%
kapitały własne				

Stopa zadłużenia				
<u>zobowiązania x 100</u>	procent	35,71%	35,00%	27,16%
Pasywa				

Wskaźniki płynności finansowej	miernik	2009	2008	2007
Wskaźnik płynności finansowej I stopnia				
<u>aktywa obrotowe - należności z tyt.dostaw i usług powyżej 12 mc</u>	krotność	1,93	2,26	2,86
zobowiązania krótkoterm. - zobow.krótkoterm.powyżej 12 mc				
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia				
<u>aktywa obrot. - zapasy - kr.term.RMK czynne - nalez.z tyt.dost.i usł.pow.12 mc</u>	krotność	1,74	1,64	1,99
zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc				
Wskaźnik płynności finansowej III stopnia				
<u>inwestycje krótkoterminowe</u>	krotność	0,69	0,52	0,77
zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc				

*przyjęte zobowiązania krótkoterminowe dla wyliczenia wskaźników płynności stanowią sumę: a)krótkoterminowych rezerw poz. B.I.2i3 pasywów; b)krótkoterminowych zobowiązań poz. B.III pasywów; c)krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych poz. B.IV.2 pasywów.

Wskaźniki rotacji (obrotowość)	miernik	2009	2008	2007
Szybkość obrotu zapasów (w dniach)				
<u>średni stan zapasów x 365 dni</u>	w dniach	38	52	78
przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów				
Spływ należności (w dniach)				
<u>średni stan należności z tytułu dostaw i usług x 365 dni</u>	w dniach	90	76	104
przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów				
Splata zobowiązań (w dniach)				
<u>średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług x 365 dni</u>	w dniach	54	50	73
przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów				

V. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH

Na dzień 31.12.2009 roku ani w chwili obecnej spółka dominująca 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 pochodzą ze środków własnych spółki zależnej. Projekt jest realizowany prawidłowo i sukcesywnie rozliczany.

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

Wśród czynników o charakterze nietypowym występujących w 2009 roku można wymienić znaczące wahania kursu walutowego PLN względem innych walut, szczególnie Euro i Dolara oraz pierwsze oznaki spowolnienia gospodarczego, które pojawiły się od IV kwartału 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 trudna do oszacowania. Mimo zauważalnego od końca zeszłego roku 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.

Dodatkowym czynnikiem o charakterze jednorazowym oddziałującym na wynik finansowy roku 2009 jest strata na sprzedaży udziałów w spółce ICM Polska Sp. z o.o.

X. CHARAKTERYSTYKA CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA ORAZ JEGO PERSPEKTYW

W ocenie Zarządu spółki istotną rolę w kształtowaniu wyników w 2010 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. IV kwartał 2009 pokazał znakomite wyniki sprzedaży, w szczególności w obrębie działu projektowego, utrzymał się dobry poziom obrotów w segmencie rozwiązań telekomunikacyjnych.

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

W roku 2009 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 2009

Wartość wynagrodzeń wypłaconych członkom Zarządu i Rady Nadzorczej w roku 2009 przedstawia poniższa tabela:

WYNAGRODZENIA	2009	2008
Wynagrodzenia zapłacone przez Emitenta z tytułu umowy o pracę i z tytułu sprawowania funkcji nadzorczych:		
- Zarząd	715	877
Krzysztof Kniszner	243	339
Magdalena Kniszner	191	264
Krzysztof Sikora	171	197
Konrad Kosierkiewicz	110	77
- Rada Nadzorcza	22	9
Zbigniew Pietroń	5	2

Adam Bodzoń	5	2
Elżbieta Zalecińska	5	2
Jarosław Bauc		
Bogdan Duszek		
Maria Skowron – Szafrąńska	4	2
Sławomir Kamiński	3	1
Razem	737	886

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 646.593 akcji Emitenta, nie posiada opcji na akcje Emitenta;
- Krzysztof Sikora – Wiceprezes Zarządu – posiada 6.000 akcji Emitenta, nie posiada opcji na akcje Emitenta;
- Konrad Kosierkiewicz - Członek Zarządu – posiada 26.694 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 roku 2009 w Spółce nie funkcjonował system akcji pracowniczych. Rada Nadzorcza Spółki na posiedzeniu w dniu 9.10.2009 podjęła decyzję o przyjęciu zasad takiego programu w roku 2010 (raport bieżący nr 24/2009).

EE. INFORMACJE DOTYCZĄCE UMOWY Z BIEGLYM REWIDENTEM

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

Data zawarcia umowy na badanie sprawozdania finansowego: 03.12.2009 r.

Wynagrodzenie biegłego rewidenta przedstawiało się następująco:

Tytuł	2009	2008
Wynagrodzenie za badanie sprawozdania finansowego 6 jednostkowego	7.000 zł	6.500 zł
Wynagrodzenie za badanie sprawozdania finansowego skonsolidowanego	7.000 zł	6.500 zł
Wynagrodzenie z tytułu przeglądu śródrocznych sprawozdań finansowych	7.000 zł	6.500 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 Grupy Kapitałowej, zanotowano historyczne poziomy sprzedaży i zysków. Zostały osiągnięte zamierzone cele finansowe. 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. Ponadto podjęto szereg działań zmierzających do wzrostu płynności giełdowych obrotów akcjami Spółki. Została zawarta umowa z animatorem oraz doprowadzono do przeniesienia akcji na notowania ciągłe. Działania te spowodowały znaczącą poprawę płynności i wzrost obrotów akcjami. Spółka postanowiła także podzielić się z Akcjonariuszami częścią zysków wypracowanych w roku 2008 poprzez wypłatę dywidendy.

