



Strategia spółki
MADKOM SA
na lata 2015- 2020 r.

PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI	4
ZARZĄD	4
RADA NADZORCZA.....	4
KAPITAŁ ZAKŁADOWY	4
PODMIOTY WCHODZĄCE W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ	5
ZATRUDNIENIE	5
STRATEGIA SPÓŁKI – CELE KRÓTKOTERMINOWE	6
CELE DŁUGOFALOWE (2015-2020)	7

List Prezesa Zarządu Madkom SA

Szanowni Państwo,

Ostatnie lata nauczyły nas, że w branży w której działamy nawet najlepszy plan, który w chwili jego rozpoczęcia realizacji jest realny, na etapie realizacji może ulec wielu zmianom. Konsekwencją tego jest odejście od pierwotnych założeń czasowych lub finansowych.

Mając na uwadze powyższe okoliczności, w imieniu Zarządu Spółki, postanowiłem przedstawić, potencjalnym Inwestorom oraz obecnym Akcjonariuszom Spółki, kierunki rozwoju na najbliższe lata.

Niniejsza strategia, którą w dniu dzisiejszym Państwu przekazujemy będzie dokumentem, do którego co jakiś czas będziemy powracać i modyfikować dostosowując do realiów rynku i naszych Klientów.

Mam nadzieję, że strategia w ogólnym rozliczeniu będzie o wiele cenniejszym dokumentem niż coroczne prognozy finansowe, które poprzez to, że działamy w obszarze administracji publicznej, nie zawsze okazują się realne do zrealizowania w okresie bilansowym. Poprzez to, że dostarczamy oprogramowanie i usługi administracji publicznej, czerpiemy benefity z długoletniej współpracy w postaci opłat za utrzymanie systemów, taka działalność prowadzi w perspektywie czasu do urentownienia działalności w oparciu o stałe umowy serwisowe.

Z wyrazami szacunku,



Grzegorz Szczechowiak
Prezes Zarządu

Przedmiot działalności

Głównym źródłem przychodów Madkom SA jest sprzedaż własnego oprogramowania oraz świadczenie usług wdrożeniowych i szkoleń w zakresie oprogramowania. Madkom jest dostawcą i integratorem autorskich produktów do zarządzania dokumentami, archiwami elektronicznymi oraz budżetem w jednostkach samorządu terytorialnego.

Spółka posiada wieloletnie doświadczenie w sektorze administracji publicznej nabyte dzięki wdrożeniu wielu własnych rozwiązań informatycznych wspierających zarządzanie dokumentami oraz funkcjonowanie samorządów. Wraz z dostawą produktów informatycznych i urządzeń Emitent świadczy także usługi szkoleniowe i wdrożeniowe w zakresie systemów informatycznych, które realizuje dla administracji publicznej i firm.

Według klasyfikacji PKD 2009 główna działalność Spółki to:

62.01 Z – działalność związana z oprogramowaniem.

Przedmiotem działalności Madkom SA według klasyfikacji przyjętej przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA, jest „Informatyka”.

Zarząd

Członek Zarządu funkcji	Funkcja	Kadencja / okres pełnienia
----------------------------	---------	----------------------------

Grzegorz Szczechowiak	Prezes Zarządu	23.06.2014 – 22.06.2017
-----------------------	----------------	-------------------------

Zarząd Spółki jest jednoosobowy. Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawniony jest Prezes Zarządu.

Rada Nadzorcza

Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są na wspólną trzyletnią kadencję, która kończy się 22 czerwca 2017 r.

Halina Szczechowiak	– Przewodnicząca Rady Nadzorczej Madkom SA
Maciej Zawiślak	– Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Madkom SA
Michał Przybyłowski	– Sekretarz Rady Nadzorczej Madkom SA
Paweł Musiał	– Członek Rady Nadzorczej Madkom SA (Członek niezależny)
Marek Trojanowicz	– Członek Rady Nadzorczej Madkom SA (Członek niezależny)

Kapitał zakładowy

Zgodnie z § 6 Statutu, kapitał zakładowy Spółki wynosi 5.069.750,00 złotych i nie więcej niż 5.369.750,00 złotych i dzieli się na:

- 3 649 000 (słownie: trzy miliony sześćset czterdzieści dziewięć tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 1,00 zł każda,
- 500000 (słownie: pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 1,00 zł każda,
- 180 750 (słownie: sto osiemdziesiąt tysięcy siedemset pięćdziesiąt) akcji na okaziciela serii C o wartości nominalnej 1,00 zł każda

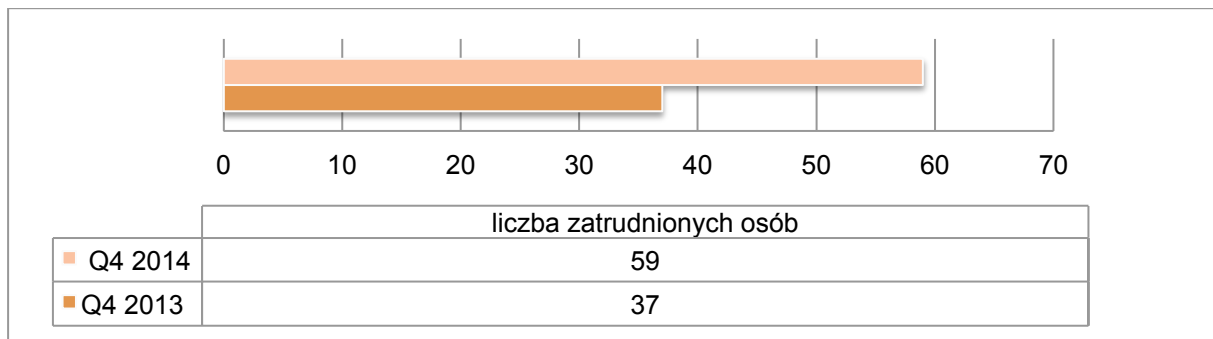
- 460 000 (słownie: czterysta sześćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 1,00 zł każda,
- 280 000 (słownie: dwieście osiemdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii E, o wartości nominalnej 1,00 zł każda,
- nie więcej niż 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty),
- nie więcej niż 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty),
- nie więcej niż 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty).

Podmioty wchodzące w skład grupy kapitałowej

- **MK Services** Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą w Gdyni Al. Zwycięstwa 96/98. Spółka zajmuje się outsourcingiem pracowników IT. Madkom SA posiada w tej spółce 2% udziałów.
- **Emdesoft** Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą w Gdyni Al. Zwycięstwa 96/98. Spółka ta powstała w celu budowy Systemu Gospodarowania Odpadami (SGO), udziałowcem tej spółki jest Agencja Rozwoju Pomorza S.A., która wsparła tą spółkę kwotą 620.000 zł pochodzącymi z funduszu 3.1 PARP. Madkom SA posiada w tej Spółce 53% udziałów.
- **Cloud Industry Solutions** Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą w Gdyni Al. Zwycięstwa 96/98. Spółka ta zajmuje się świadczeniem usług z zakresu analizy finansowej dla branży hotelarskiej i medycznej w oparciu o aplikację internetową Hotel Data. Madkom SA stał się większościowym udziałowcem Spółki w styczniu 2015r obejmując 51% udziałów, pozostałymi udziałowcami są: Andrzej Rybicki 25% udziałów i Agencja Rozwoju Pomorza S.A. do której należy 24% udziałów.

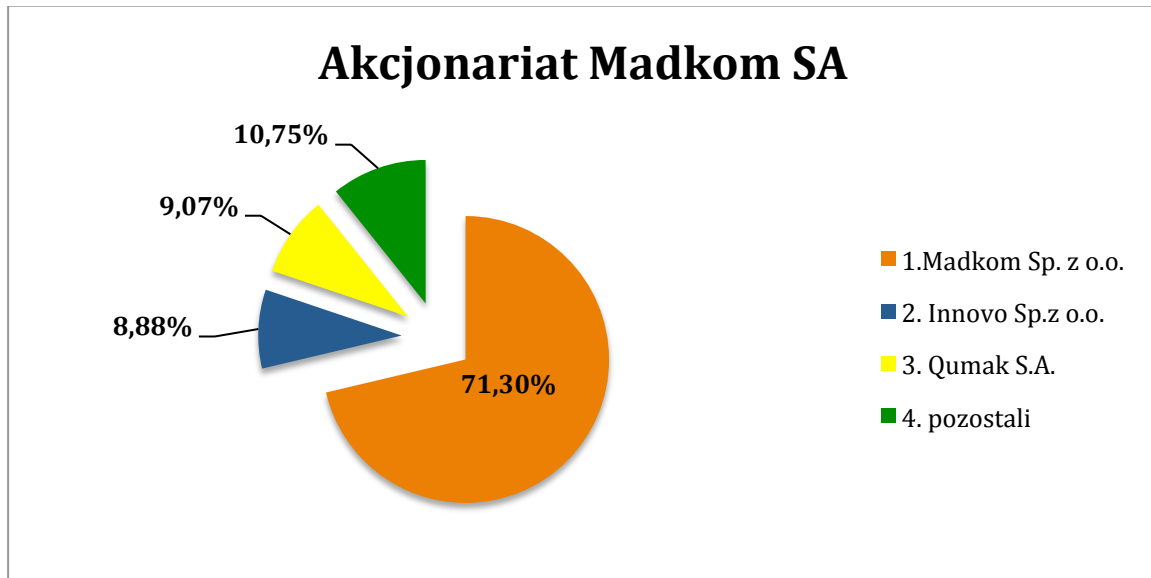
Zatrudnienie

Zatrudnienie w Spółce na koniec Q4 2014 wynosiło ogółem 59 osób, w tym 42 osoby to pracownicy zatrudnieni w wymiarze pełnego etatu, zaś pozostałe 17 osób to stali współpracownicy spółki działający na zasadach zlecenia/kontraktu. Porównując IV kwartał 2013r. z IV kwartałem 2014r. zatrudnienie w spółce wzrosło blisko 60%.



Akcjonariat

Struktura akcjonariatu na dzień 13 lutego 2015 r.



Źródło: Na podstawie danych Emitenta

Strategia Spółki – cele krótkoterminowe

1. Terminowa realizacja pozyskanych projektów POKL na rok 2015

Aktualnie realizowane projekty przez Spółkę to zamówienia z działania POKL, pochodzące ze „starego rozdania”. Rozliczenie tych projektów musi zakończyć się w okresie do września 2015r. Dlatego też niezwykle istotne jest zapewnienie zasobów kadrowych do realizacji wielu zamówień w niezwykle krótkim czasie.

2. Organizacja i uruchomienie BOK do czerwca 2015.

Porównując rok do roku liczba klientów zwiększa się o kilkadziesiąt urzędów i instytucji. W celu sprawnej obsługi klienta musi powstać w Spółce sprawna komórka do obsługi Klienta.

3. Reorganizacja struktury organizacyjnej Spółki.

Reorganizacja struktury jest konieczna z uwagi na fakt rozwoju spółki. Ma ona na celu zwiększenie przepływu komunikacji, dążenie do rozwoju wdrożonych w zeszłym roku zwinnych metod zarządzania procesami w Spółce opartymi o metodyki Agile .

4. Wdrożenie ISO 27001:2013

Nasi Klienci są dla nas najważniejsi. Od chwili certyfikacji systemu bezpieczeństwa będziemy działali zgodnie ze standardami, które wpłyną na jakość bezpieczeństwa oferowanych produktów i usług.

6. Wejście w nowe obszary świadczenia usług

- a. Medycyna - rynek usług i systemów medycznych jest najszybciej rozwijającym się rynkiem od kilku lat. Starzejące się społeczeństwo wymaga zwiększonej opieki medycznej, a co za tym idzie pojawia się dotychczas niespotykana potrzeba budowy rozwiązań IT z nowych obszarów medycyny. Spółka opracowuje dwa typy oprogramowania, system dla indywidualnych praktyk lekarskich moduł szpitalnego systemu HIS dla pracowni hemodynamiki.
- b. Hotel Data to internetowa aplikacja wspierająca dział controllingu w obiektach hotelowych, która ułatwia menedżerom i dyrektorom zarządzanie hotelem i kontrolę jego wyników finansowych. Wykorzystując specjalistyczną wiedzę z zakresu revenue i profit management pozwala badać efektywność strategii obiektu i dostosowywać ją do zmiennych warunków panujących na rynku.

7. Zakończenie budowy nowych systemów

Księgowość Budżetowa i Sprawozdawczość Budżetowa to dwa podsystemy systemu Budżet, który będzie naszym przyszłym hitem sprzedażowym. Pierwszy przedsmak tego, że produkt jest pożądanym na rynku i ma ogromny potencjał, była sprzedaż systemu SPIRB (Budżet) do największej jednostki budżetowej miasta Krakowa tj. do Zakładu Infrastruktury Komunalnej i Transportu – jest to największa jednostka budżetowa miasta Krakowa operująca najwyższym budżetem. W trakcie 2015 roku zrealizujemy także kilkanaście mniejszych wdrożeń systemu SPIRB w Gminach.

Cele długofalowe (2015-2020)

1. Coroczne zwiększanie sprzedaży

Coroczne zwiększanie sprzedaży o co najmniej 20% jest celem, który doprowadzi do podniesienia wartości Spółki i zwiększy jej atrakcyjność zarówno w oczach Inwestorów, jak i w oczach Klientów. Zwiększanie sprzedaży będzie wiązało się z rozbudową oferty Spółki dla Klientów i oferowaniem kolejnych modułów oprogramowania, przez co spółka będzie się umacniać finansowo, eliminując ewentualne efekty sezonowości sprzedaży. Niebagatelnym jest tu fakt, że rozpoczęto proces wdrażania systemu motywacyjnego dla kadry menedżerskiej, która za realizację swoich celów będzie stawała się bezpośrednim współtwórcą sukcesu Spółki, konsumując owoce tego sukcesu. Założenie postawione przez Zarząd Spółki na poziomie 20% jest ostrożnym założeniem. W latach 2015 - 2016 wzrost ten powinien oscylować wokół tego wskaźnika, w latach 2017 – 2020 dynamika sprzedaży powinna wzrosnąć nawet do 35% r/r.

2. Podniesienie jakości produktów

Jakość produktów to dla nas bezsprzecznie najważniejszy cel długofalowy. Spółka stawia na jakość zarówno w nowo wytwarzanych produktach, ale też przede wszystkim w produktach już istniejących, wymagających refaktoringu lub przebudowy. Sukcesywne prace polegające na unowocześnianiu technologicznym produktów obniża koszty utrzymania tych produktów w perspektywie długofalowej. Długofalowa Strategia Spółki zakłada, że znaczna część przychodów pochodzić będzie ze stałych umów serwisowych. W latach 2017-2018 przychody te powinny pokrywać już 70 – 80% rocznych kosztów stałych spółki.

3. Dywersyfikacja obszarów i rynków działania

W chwili obecnej większość wpływów Spółki generowana jest ze sprzedaży licencji i usług w sektorze administracji publicznej, przychody te stanowią bez mała 99%. W grupie kapitałowej znajdują się dwa podmioty, które posiadają produkty do segmentu biznesowego. Zarząd zakłada, że w latach 2015 – 2016 przychody spółki Cloud Industry Solutions powinny generować od 5% do 10% przychodów grupy a w latach kolejnych dynamika ta powinna rosnać w tempie co najmniej 15%. Poziom przychodów tej spółki powinien wzrosnąć z chwilą komercjalizacji produktu Hotel Data poza granicami kraju. Proces ten powinien się rozpocząć w połowie 2016 r równocześnie z rozpoczęciem komercjalizacji produktu MedData na rynku Polskim.

Gdynia 24 lutego 2015r.



Grzegorz Szczechowiak
Prezes Zarządu