



Raport roczny jednostkowy

od dnia 1 stycznia
do dnia 31 grudnia 2014 roku



Sprawozdanie Zarządu
EDISON S.A.
z działalności w okresie
obrotowym 2014 r.



Spis treści

1. Podstawowe informacje o Spółce

Dane spółki
Zarząd Spółki
Rada Nadzorcza
Struktura akcjonariatu
Tabela 1 - Struktura akcjonariatu i głosów na Walnym Zgromadzeniu EDISON SA
(stan nadziej 31.12.2014)
Tabela 2 - Podział na akcje wprowadzane do obrotu na rynek NewConnect
i pozostające poza obrotem na tym rynku

2. Opis kluczowej działalności Spółki

Usługi
Produkty

3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

4. Wyniki ekonomiczno-finansowe

5. Podstawowe dane finansowe

6. Wyniki sprzedaży

7. Plany na rok 2015

8. Czynniki ryzyka i ich opis

Ryzyko zahamowania tendencji wzrostu rynku usług B2B
Ryzyko kredytowe
Ryzyko koncentracji umów i zleceń
Ryzyko utraty płynności
Ryzyko walutowe
Ryzyko konkurencji
Ryzyko utraty kluczowych pracowników

9. Pozostałe informacje wymagane

1. Podstawowe informacje o Spółce

Dane spółki

Nazwa	EDISON S.A.
Adres siedziby	ul. Dobrego Pasterza 122A, 31-416 Kraków
Tel.	+48 (12) 425 09 70
Fax	+48 (12) 425 09 60
e-mail	biuro@edison.pl
WWW	www.edison.pl
NIP	676-15-98-008
REGON	351139980

Spółka powstała 26 sierpnia 1996 roku na podstawie Aktu Zawiazania Spółki Akcyjnej (Akt Notarialny Repertorium A Nr 13691/96 sporządzonego przez Notariusza Iwonę Cyz-Hejmo w Kancelarii Notarialnej w Krakowie). Do 16 czerwca 1998 roku Spółka funkcjonowała pod nazwą "DoctorQ EDI S.A.", następnie w wyniku podjętych przez Akcjonariuszy uchwał zmieniła nazwę na EDISON S.A.

Spółka od początku swojego istnienia prowadzi obsługę podmiotów gospodarczych w zakresie wymiany dokumentów elektronicznych, w tym faktur elektronicznych. EDISON jako spółka informatyczna skupia się na procesie obsługi wymiany danych, który określany jest systemem EDI (elektroniczna wymiana danych, ang. Electronic Data Interchange).

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka działa na podstawie Statutu oraz przepisów Kodeksu Spółek Handlowych Dz. U. z 2000 l., Nr 94, poz. 1037 z późniejszymi zmianami.

Zarząd Spółki

Zarząd Spółki w okresie, za który sporządzone jest sprawozdanie był jednoosobowy:

- Tomasz Kuciel – Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej Spółki w okresie, za który sporządzone jest sprawozdanie wchodził:

- Krzysztof Biernat – Członek Rady Nadzorczej – do 22 września 2014 roku
- Monika Hałupczak – Przewodnicząca Rady Nadzorczej
- Wojciech Iwaniuk – Członek Rady Nadzorczej
- Zbigniew Jamka – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Sobiś – Członek Rady Nadzorczej – od 3 grudnia 2014 roku
- Jakub Zalewski – Członek Rady Nadzorczej

Struktura akcjonariatu

Poniższe dane dotyczące struktury akcjonariatu EDISON SA zostały zebrane i przedstawione z zachowaniem należytej staranności na podstawie wiedzy Zarządu Spółki, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji kupna-sprzedaży akcji przez akcjonariuszy, o których Spółka nie została poinformowana.

Wszystkie poniższe akcje Spółki (tj. akcje serii A1, A2, A3, A4, A5, A6, B1, B2, B3, B4, B5, B6, C, D, E1, E2, E3, E4, E5, E8 od nr 150944 do 154471 oraz od nr 159601 do nr 159835, E9, F1, F2, F3, F5, F6, F7, G11, G12, GB, G14, G15, G111, G112, G1B, G1111, G1112, G11B, G1114, G1115, G1116, H, I, J i K) są akcjami zwykłymi na okaziciela o wartości nominalnej 1 PLN (słownie: jeden złoty) każda, które zostały dematerializowane i wprowadzone do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

Tabela 1 - Struktura akcjonariatu i głosów na Walnym Zgromadzeniu EDISON SA (stan nadzień 31.12.2014)

Akcjonariusz	Ilość akcji	wartość nominalna akcji	% udział w ogólnej liczbie akcji	% udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
Powszechne Towarzystwo Inwestycyjne S.A.	954 758	954 758,00	65,77	65,77
Pozostali akcjonariusze	496 809	496 809,00	34,23	34,23
SUMA	1 451 567	1 451 567,00	100,00	100,00

Akcje nie podlegające dematerializacji i wprowadzeniu do Alternatywnego Systemu Obrotu stanowią 0,74% kapitału zakładowego Emitenta. Akcje te w ilości 10761 szt. są własnością pozostałych akcjonariuszy.

Tabela 2 - Podział na akcje wprowadzane do obrotu na rynek NewConnect i pozostające poza obrotem na tym rynku

Wyszczególnienie	Ilość akcji	% udział w ogólnej liczbie akcji	% udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
Akcje wprowadzone na rynek NewConnect	1 440 806	99,26	99,26
Akcje nie wprowadzone na rynek NewConnect	10 761	0,74	0,74
SUMA	1 451 567	100,00	100,00

2. Opis kluczowej działalności Spółki

W 1996 roku EDISON SA podpisał umowę licencyjną z General Electric Information Services (obecnie Global eXchange Services™ - www.gxs.com). Licencja obejmowała zarówno specjalistyczne oprogramowanie do obsługi centrum wymiany danych (Platformę Handlu Elektronicznego), umożliwiające świadczenie usług przesyłania dokumentów w postaci elektronicznej (EDI), jak i metodologię prowadzenia wdrożeń tego typu rozwiązań u klientów (know-how).

Bazując na wiedzy i doświadczeniu Global eXchange Services (GXSTM - dawniej General Electric Information Services) EDISON S.A. w sposób aktywny tworzy społeczność EDI w Polsce, oferując szerokie spektrum produktów i usług EDI dla handlu, bankowości, administracji i transportu, w coraz większym stopniu wykorzystując technologie internetowe. Pakiety usług zaprojektowane zostały z myślą o każdym aspekcie elektronicznej wymiany danych, począwszy od doradztwa i planowania, poprzez kompleksową obsługę klienta, a skończywszy na rozwijaniu elektronicznej społeczności dostawców i klientów.

Dzięki integracji Platformy EDISON z siecią prowadzoną przez Global eXchange Services, możliwa jest elektroniczna wymiana danych z użytkownikami na całym świecie, m.in. poprzez Internet. Spółka oferuje szeroki wachlarz usług i produktów.

Usługi

- consulting dotyczący projektów i wdrożenia rozwiązań e-Commerce,
- tworzenie społeczności użytkowników e-Commerce z wykorzystaniem zarówno sieci VAN jak i Internetu - projekty typu "roll-out",
- świadczenie usług operatorskich przesyłania dokumentów EDI pomiędzy partnerami krajowymi i zagranicznymi,
- Business Process Outsourcing (BPO),
- NBTS - Network Based Translation Services - wykorzystanie Application Integrator do usługi outsourcingu integracji - klient odbiera i wysyła z/do serwisu EDISON dokumenty w wewnętrznym formacie swojej in-house application. Dokumenty są tłumaczone "w locie" pomiędzy skrzynką nadawcy i skrzynkami adresatów.
- Specjalistyczne oprogramowanie komunikacyjne EWA Plus, ConectorPlus i ConectorPlus Enterprise.

Produkty

EWA Plus

Biznesowe wykorzystanie kanału dostępowego do serwisu EDISwitch przy wykorzystaniu protokołu TCP/IP i metody WebEdi. Produkt ten wykorzystuje w praktyce funkcjonalność wszystkich pozostałych produktów Spółki, tworząc wartość dodaną: błyskawiczne budowanie społeczności partnerów (sektor SME) wymieniających dokumenty elektroniczne.

Program do instalacji na komputerze Klienta, dzięki któremu może on poprzez Internet odbierać dokumenty elektroniczne ze swojej skrzynki na Platformie oraz ręcznie tworzyć dokumenty do wysyłania. Przeznaczony szczególnie dla małych przedsiębiorstw oraz do obsługi niewielkiej ilości dokumentów.

EWA Plus - rozwiązanie klasy WebEDI - celem wypełnienia niszy rynkowej najmniejszych użytkowników EDI. Pracuje jako osobna, maksymalnie uproszczona aplikacja całkowicie niezależna od rodzaju wykorzystywanej przez danego klienta przeglądarki internetowej. Istotna jako domknięcie projektów typu roll-out (inaczej on-boarding),

C2E Plus (connector Plus)

Moduł komunikacyjny służący do automatycznego odbierania/wysyłania dokumentów elektronicznych poprzez platformę EDISON.

Przy wykorzystaniu usługi NBTS pozwala na outsourcing integracji. Oprogramowanie komunikacyjne służące Klientowi do automatycznego odbierania/wysyłania dokumentów elektronicznych poprzez Platformę EDISON. ConnectorPlus i ConnectorPlus Enterprise - wykorzystują Java Enterprise.

Oprogramowanie działa na wszystkich platformach sprzętowych (Windows, Linux, MacOS) oraz spełnia wymogi EDI Gateway dla dużych przedsiębiorstw – aplikacja serwerowa, obsługa wielu skrzynek EDI.

NBTS - Network Based Translation Services

Usługa translacji plików "w locie" pomiędzy skrzynką nadawcy i odbiorcy dokumentu.

Wartość dodana pozwalająca na outsourcing integracji do lokalnej aplikacji Klienta. Usługa automatycznego tłumaczenia na Platformie EDISON dokumentów elektronicznych z dowolnego formatu nadawcy dokumentu do dowolnego formatu odpowiedniego dla adresata dokumentu.

Po stronach obu klientów potrzebne jest jedynie zapewnienie dowolnej komunikacji z Platformą. Dzięki temu dokumenty elektroniczne mogą być akceptowane przez systemy informatyczne tych firm wprost z Platformy EDISON.

SAFE - System Archiwizacji Faktur Elektronicznych

Rozbudowane narzędzie przede wszystkim do archiwizowania elektronicznych faktur (e-faktur) będące częścią Platformy. Zapewnia pełny, ciągły i natychmiastowy dostęp do archiwizowanych faktur poprzez Internet. Przeglądarka internetowa wystarczy, aby zarządzać archiwum.

Użytkownik SAFE posiadający uprawnienia administratora danych (zwykle księgowy) sam decyduje, które faktury będą udostępnione do kontroli.

Czynności kontrolne, takie jak sprawdzenie faktury, wydrukowanie faktury z archiwum lub sporządzenie zestawienia faktur przez prowadzącego kontrolę urzędnika, zostaną automatycznie dodane do specjalnego raportu (dziennika kontroli).

SAFE umożliwia również odbiór i zarządzanie elektronicznymi potwierdzeniami dostarczenia i akceptacji elektronicznych faktur przez adresata - dokument APERAK.

Walidacja i Archiwizacja Faktur Elektronicznych

Rozbudowany system do walidacji i archiwizacji Faktur Elektronicznych - kolejny element Platformy Edison, współpracujący poprzez c2e-proxy z EdiSwitch a poprzez API z SAFE oraz AS2Gate. Walidacja to sprawdzanie faktur elektronicznych pod względem rachunkowym (poprawność wyliczenia wartości podatku, deklaracji stawek podatku, kwalifikacji do właściwego okresu księgowego, itd.) oraz biznesowym (czy np. występuje nr dowodu dostawy i czy ma prawidłową strukturę, czy deklarowana data ważności produktu spełnia założone kryteria). Walidacja odbywa się w oparciu o ustalone reguły walidacji, które wynikają z potrzeb zamawiającego. Uzupełnieniem usługi jest „matching” czyli konfrontowanie przesłanych faktur z zamówieniami zakupu, dowodami przyjęcia towaru (PZ) lub innymi dokumentami logistycznymi. Matching pozwala na automatyczne parowanie faktur i dokumentów logistycznych, a także ujawnia niezgodności w przesłanych fakturach w stosunku do dostawy. Przy tysiącach, miesięcznie przetwarzanych faktur i połączonych z fakturami, innych dokumentach w znaczący sposób obniżają się koszty procesu ewidencji faktur po stronie kupującego.

3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

W okresie obrotowym oraz po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego, nie odnotowano zdarzeń istotnie wpływających na działalność jednostki.

4. Wyniki ekonomiczno-finansowe

Kolejny raz Spółka zwiększyła przychody w stosunku do minionego roku. W roku 2014 – o niemal 17% w stosunku do roku 2013. Do wyniku przyczyniła się rozsądna i konsekwentna polityka cenowa, skutkująca wzrostem sprzedaży (opłaty jednorazowe) oraz efekty sprzedaży abonamentowych w poprzednich kwartałach.

5. Podstawowe dane finansowe

średni kurs NBP dla roku 2013: 1 EUR = 4,1975
średni kurs NBP dla roku 2014: 1 EUR = 4,1852

Wyszczególnienie	PLN	EUR	PLN	EUR
	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2013
Przychody ze sprzedaży	2 721,06	650,16	2 337,63	556,91
Wynik finansowy netto	186,94	44,67	584,34	139,21
Wynik finansowy brutto	244,9	58,52	723,4	172,34
Aktywa razem	2 183,93	521,82	1 976,61	470,9
Kapitały własne	1 645,21	393,1	1 458,27	347,41
Zobowiązania długoterminowe	17,44	4,17	95,51	22,75
Zobowiązania krótkoterminowe	342,48	81,83	248,03	59,09
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	395,44	94,49	322,87	76,92
Inwestycje krótkoterminowe	1 302,61	311,24	1 104,18	263,06
Amortyzacja	125,53	29,99	81,86	19,5
Zysk ze sprzedaży	353,95	84,57	176,63	42,08
Zysk z działalności operacyjnej	347,45	83,02	181,86	43,33

Przychody ze sprzedaży w kolejnych kwartałach kształtowały się następująco:

	Przychody ze sprzedaży		
	2014	2013	zmiana r/r [%]
I kwartał	627 683,09 zł	520 819,53 zł	20,52%
II kwartał	695 647,35 zł	587 293,30 zł	18,45%
III kwartał	687 175,13 zł	609 294,34 zł	12,78%
IV kwartał	722 054,80 zł	620 225,21 zł	16,42%
RAZEM	2 732 560,37 zł	2 337 632,38 zł	16,89%

6. Wyniki sprzedaży

W całym 2014 roku Spółka dobrze radziła sobie zarówno z utrzymaniem dotychczasowych, jak i zdobywaniem nowych Klientów.

W ostatnim kwartale 2013 roku Spółka odczuła symptomy znacznego ożywienia gospodarczego. Wyrażna intensyfikacja wymiany handlowej i pojawiające się ze strony potencjalnych klientów zapytania o ofertę przełożyły się na faktyczne efekty sprzedażowe w pierwszej połowie 2014 roku.

Również druga połowa roku przebiegała pomyślnie, dzięki czemu rok 2014 Spółka może podsumować podpisaniem 86 nowych umów (w poprzednim okresie – 65).

7. Plany na rok 2015

Sprzedaż

- sukcesywne powiększanie przewagi nad konkurencją w obsłudze EDI w branżach: DIY, budowlanej i produkcyjnej;
- kontynuacja rozpoczętych projektów typu roll-out;
- dosprzedaż (up-sale) – rozwój usług EDI u Klienta;

Obsługa Klienta

- utrzymywanie i pogłębianie relacji biznesowych z obecnymi Kontrahentami;
- ciągła poprawa jakości obsługi sprzedażowej i posprzedażowej;

Rozwój Produktów

- poszerzenie zakresu oferowanych usług w oparciu o cyfrowe archiwum dokumentów handlowych;
- kontynuacja prac nad nowymi produktami z obszaru BPO (Business Process Outsourcing);
- narzędzie do automatyzacji obsługi klientów;

Marketing i PR

- promocja w periodykach branżowych i prasie ogólnopolskiej;
- kampanie wizerunkowe on-line;
- aktywny udział w konferencjach i targach branżowych;
- umocnienie pozycji w kategorii eksperta usług EDI.

8. Czynniki ryzyka i ich opis

Ryzyko zahamowania tendencji wzrostu rynku usług B2B

Spółka jest wysoko wyspecjalizowanym przedsiębiorstwem operatorsko-usługowym działającym na rynku usług Business-to-Business w szczególności wymiany dokumentów elektronicznych. Ilość przesyłanych dokumentów jest pochodną koniunktury gospodarczej co może niekorzystnie wpłynąć na wykorzystanie zakupionych usług i obniżenie rachunków za usługi. Jednocześnie obserwowane jest wzmożone zainteresowanie komunikacją B2B (umożliwiającą automatyzację procesów) co powinno korzystanie wpływać na pozyskiwanie nowych Klientów.

Ryzyko kredytowe

W ocenie Zarządu Spółki koncentracja ryzyka kredytowego w Spółce jest znikome. Bieżące potrzeby inwestycyjne są regulowane z bieżących przychodów oraz emisji akcji serii K.

Ryzyko koncentracji umów i zleceń

Ryzyko koncentracji umów i zleceń pozycjonuje się w Spółce na stosunkowo niskim poziomie. Polityka sprzedaży Spółki polega na utrzymaniu istniejących relacji handlowych, jak również ciągłym, aktywnym pozyskiwaniu nowych partnerów biznesowych. Dodatkowo kierunki sprzedaży są zdywersyfikowane pod kątem branżowym - sektor handlu detalicznego, producentów FMCG, przemysłu motoryzacyjnego - co w ocenie Zarządu Spółki ogranicza występowanie opisywanego czynnika ryzyka.

Ryzyko utraty płynności.

Ryzyko utraty płynności związane jest głównie z finansowaniem zobowiązań Spółki. Spółka na bieżąco monitoruje osiągane wskaźniki płynności finansowej. Na dzień bilansowy Spółka posiada wskaźniki płynności finansowej na wysokim poziomie oraz nie występują trudności związane z regulowaniem bieżących zobowiązań.

Ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe Spółki może być związane jedynie z regulowaniem zobowiązań. Wobec faktu, iż zobowiązania wyrażone w walutach obcych (EUR, USD) wynoszą ok. 2% ogółu kosztów Zarząd Spółki ocenia ryzyko walutowe jako pomijalne.

Ryzyko konkurencji

Istotny wpływ na sytuację Spółki wywierają podmioty konkurencyjne wobec Spółki. Spółka posiada wieloletnie doświadczenie, wypracowane technologie pozwalające świadczyć usługi na najwyższym poziomie, wysoko wykwalifikowaną kadrę oraz wypracowane przez wiele lat zaufanie Klientów. Spółka stara się systematycznie wzmacniać przewagę konkurencyjną m.in. poprzez ciągłe podnoszenie kompetencji technologicznych, rozwój usług doradczo-projektowych oraz poszerzenie oferty produktowej o nowe atrakcyjne rozwiązania.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Rynek usług informatycznych, na którym działa Spółka jest wąskim i specjalistycznym obszarem biznesu. Ważnym czynnikiem prowadzonej działalności jest odpowiednio dobrana i wykwalifikowana kadra w tym specjaliści z zakresu informatyki.

Z uwagi na wzrastające zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników z zakresu informatyki istnieje ryzyko, iż dotychczasowi pracownicy zostaną przejęci przez podmioty konkurencyjne.

W wypadku rozwoju skali działalności problemem może być także pozyskanie nowych pracowników. W celu wyeliminowania tego ryzyka Spółka planuje opracować program motywacyjny dla pracowników. Program ten będzie zakładał uzależnienie wysokości wynagrodzenia i partycypacji w zyskach Spółki od efektów ekonomicznych pracy poszczególnych pracowników. Zarząd Emitenta planuje również wprowadzenie programu opcji menedżerskich, który ma być motywujący do dalszej pracy na rzecz Spółki.

9. Pozostałe informacje wymagane

Zgodnie z art. 49 ust 2 sprawozdanie z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki. Poniżej zamieszczono nie omówione wcześniej wymagane informacje.

Art. 49 ust 2 pkt.5

Nabycie akcji własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych akcji w przypadku ich przejęcia.

W 2014 roku Spółka nie nabywała akcji własnych jak również nie dokonywała odsprzedaży akcji własnych.

Art. 49 ust 2 pkt. 8

Stosowanie przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego.

Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego ("Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect") zgodnie z Regulaminem ASO.

Art. 49 ust 3

Informacja dotycząca zatrudnienia w Spółce.

W roku obrotowym (2014) przeciętna liczba zatrudnionych wynosiła 10,62.

	Przeciętna liczba zatrudnionych w roku obrotowym (2014)	Przeciętna liczba zatrudnionych w roku poprzedzającym (2013)
Ogółem, z tego:	10,62	9,3
pracownicy umysłowi (na stan. nierobotniczych)	10,62	9,3
pracownicy fizyczni (na stan. robotniczych)	–	–
uczniowie	–	–
osoby wykonujące pracę nakładczą	–	–
osoby korzystające z urlopów wychowawczych lub bezpłatnych	–	–