

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY KOŃCZĄCY SIĘ 31.12.2015

1. Podstawowe informacje o Spółce

1.1. Informacje ogólne

Nazwa: Hussar Gruppa Spółka Akcyjna
Siedziba: 02-781 WARSZAWA, UL. WITOLDA PILECKIEGO 63
KRS: 0000395118
REGON: 141016434
NIP: 9512219781
www:
www.hussar-gruppa.com
www.hussar-pomoc.com
www.hussar-parts.com
www.h-plast.com
www.hussar-finance.com

1.2. Podstawowe informacje o prowadzonej działalności

Hussar Gruppa S.A. („Spółka”) specjalizuje się usługach w obszarze transportu i logistyki towarów. Przede wszystkim jednak kładzie nacisk na działanie w niszy rynkowej w zakresie wysokomarżowej obsługi transportu drogowego na drogach Europy Zachodniej, poprzez zapewnianie stałych ładunków do przewozów dla polskich przedsiębiorców z branży transportowej, wykonywanie usług pomocy drogowej oraz napraw serwisowych pojazdów mechanicznych, handel częściami zamiennymi do pojazdów ciężarowych, produkcje własnych innowacyjnych towarów części i akcesoriów, opracowywanych i dedykowanych branży transportowej, które rozwiązują problemy w przewozie ładunków, w sposób pozwalający na zapewnienie ciągłości pracy, a co za tym idzie zyski finansowe i czasowe w procesie transportowym. W zakresie świadczonych usług Spółka współpracuje przede wszystkim z kontrahentami z krajów Europy Zachodniej, głównie Wielkiej Brytanii, Francji, Niemiec, Włoch i Hiszpanii. Usługi rozwiązywania problemów w procesie transportowym, napraw oraz sprzedaż produktów innowacyjnych i części zamiennych

prowadzi zarówno dla rodzimych firm transportowych oraz handlowych, jak również dla klientów z Krajów Bałtyckich i Europy Zachodniej.

1.3. Istotne wydarzenia w działalności Spółki w roku obrotowym 2015 i po jego zakończeniu

W 2015 roku Spółka kontynuowała swoją strategię organicznej budowy wysokomarżowego opartego na jakości specjalistycznego centrum rozwiązywania problemów drogowego transportu ciężkiego. HUSSAR Gruppa SA jest jeśli nie jedynym to jednym z nielicznych podmiotów, które budują swoją długoterminową strategię na jakościowym rozwiązywaniu głównych problemów rynku transportu drogowego za co jest przygotowana na zarabianie ponadprzeciętnej marży wynikającej z know-how oraz bardzo stabilnej bazy kapitałowej. W tym celu rozwijamy 3 osobne linie biznesowe, z których każda oparta jest na unikalnym koncepcie dającym naszym Klientom realne zyski przekładane na zwiększone przychody oraz gotówkowe oszczędności kosztów. Te linie to:

1. rozwiązanie problemu niskich stawek transportowych, za niskich miesięcznych przebiegów kilometrowych oraz długich płatności dla polskich przewoźników na Zachodzie Europy – poprzez stworzenie jedynej polskiej organizacji mającej ładunki na Zachodzie Europy z poziomu cenowego niedostępnego dla innych polskich spedycji dzięki budowie relacji z bezpośrednimi zleceniodawcami z pominięciem pośredników oraz giełd ładunków, efektywnego zarządzania i pomocy przewoźnikom w codziennym wykonywaniu przewozów poprzez prowadzenie i pomoc kierowcom, wyznaczaniu tras, rozwiązywaniu codziennych problemów z dowozem oraz oferowaniu szybkiej płatności przy pobraniu opłaty za skonto
2. rozwiązanie problemu bardzo drogich i czasochłonnych napraw usterek uniemożliwiających kontynuowanie transportu – poprzez oferowanie szybkiej 24/7 dostępnej usługi naprawy na drodze w całej Europie na bazie naszych sieci mobilnych warsztatów naprawczych oraz w naszych punktach stacjonarnych w Belgii oraz Anglii a także rozwiązanie problemu długotrwałych wycen szkód ubezpieczeniowych poprzez oferowanie dla ubezpieczycieli 48h oględzin na miejscu szkód z pełnym przygotowaniem wycen według procedur poszczególnych ubezpieczycieli

3. rozwiązanie problemu przestojów związanych ze szkodami w towarze – poprzez oferowanie innowacyjnych produktów takich jak – łąty na przecięte plandeki, alarmy przesunięcia ładunków, alarmy wejścia nieuprawnionych osób na naczepy, dodatkowe zamki przestrzeni ładunkowych, zamki informujące kierowców na telefon o próbach włamania, rejestratory zdarzeń dotyczących ładunku (wstrząsów, temperatury, wilgotności, etc), alarmy przestrzegające przed zasypianiem, etc.

Działalność Spółki została podzielona na jasno zdefiniowane linie biznesowe, które rozliczają się począwszy od roku 2012 wewnętrznie, jako osobne centra zysków i kosztów i mają własne rachunki zysków i strat, z alokacją zarządczą uproszczoną metodą alokacji kosztów ABC (Activity Based Costing).

Przyjęta w 2011 roku i systematycznie kontynuowana w kolejnych latach strategia Hussar Gruppa całkowicie redefiniuje misję firmy i zakłada wykonywanie tylko takich działań biznesowych, które przynoszą Klientom konkretne i jasno kwantyfikowalne korzyści biznesowe, zwiększenie przychodów lub zmniejszenie kosztów oraz poprawę rentowności, a jednocześnie pozwalają zrealizować dwucyfrowe marże po stronie Spółki.

W związku z tym przyjęto następujące cele biznesowe, definiowane jako unikalne, niedostępne na rynku korzyści dla Klientów, dla poszczególnych linii biznesowych Spółki:

LINIA BIZNESOWA HUSSAR TOTAL CONTROL TRANSPORT (TRANSPORT TOTALNA KONTROLA)

Klientowi, który zleca transport ładunku, oferujemy:

1. Pełne dostosowanie naszych linii transportowych do jego potrzeb bez strat marży po naszej stronie dzięki pełnemu rozpoznaniu 9 składników kosztowych frachtu na terenie Europy Zachodniej w każdym jej obszarze.

2. Dostawę 15 minut przed czasem "no matter what".

3. Pełną kontrolę dzięki naszemu autorskiemu procesowi dyspozycyjnemu HUSSAR Flash opartemu na unikalnym podziale obowiązków wewnątrz firmy, 24h kontroli na podstawie specjalnie opracowanych urządzeń przenośnych po stronie kontrolerów i telematyki TRANSICS w pojazdach - to znaczy:

a. odpowiedź na zapytanie operacyjne co do ruchu pojazdów/ ładunku do Klienta w ciągu 3 minut,

b. 4 pełne raporty o ruchu na dzień o 08:00, 11:00, 14:00 i 16:00 z podaniem

- ETA (estimated time of arrival) - oczekiwany czas dostawy,
- ATA (actual time of arrival) – faktyczny czas dostawy,
- czasy jazdy, pracy i przerw dla każdego kierowcy w układzie dziennym, tygodniowym, dwutygodniowym i miesięcznym na przód,
- dokładne miejsce obecnej lokalizacji ładunku / pojazdu,
- dokładna ścieżka transportowa - trasa punkt po punkcie, jeśli Klient sobie tego życzy,
- natychmiastowa sygnalizacja pojawiających się problemów i propozycje rozwiązania - wszystkie problemy sygnalizowane są natychmiast i dla każdego wskazywane są możliwe jedno lub kilka rozwiązań,

c. Nasze urządzenia i proces pozwalają na odpowiedź na 31 konkretnych pytań dotyczących ruchu pojazdu ładunku co 30 sekund, bo tak szybko dostajemy odświeżenia informacji z pojazdu.

d. Możemy prowadzić tunelowanie przewozu (corridor fencing) z dokładnością do kilku metrów i automatyczną korektą ścieżki podawaną bezpośrednio do ciężarówki.

e. Wydłużenie efektywnego czasu legalnego przemieszczania ładunku na dzień o 1,15 godz. dzięki najnowszej technologii przetestowanej dla Transicsa przez HUSSAR - eliminacja jakichkolwiek błędów nawigacyjnych - nasze pojazdy są nawigowane z biura - trasa przejazdu ustalana jest na komputerach dyspozytorów w biurze w Warszawie biorąc pod uwagę wszystkie aspekty ekonomiki i kosztu i przesyłana za naciśnięciem guzika do komputera telematycznego TRANSICS w aucie - kierowca zaczyna jechać 2 minuty po wysłaniu trasy, trasę ustalamy w

nie więcej niż 7 minut, tak więc auto rusza do 10 minut od otrzymania zlecenia transportowego od Klienta - standardowo trwać to może do 45 minut na każde zlecenie zanim firma transportowa prześle kierowcy zlecenie, kierowca wypije kawę, przeciągnie się, rozłoży mapę, popatrzy, trzy razy się pomyli etc.

Jest to dodatkowo kluczowe na ciężkich ładunkach, gdzie na dzień trzeba zrobić 5-6 załadunków - tu nasza przewaga technologiczna zwykle skracająca przewóz o pół dnia lub dzień.

Daje to też bazową możliwość dostarczania przed czasem o 15 minut - to daje Klientowi znaczące poczucie pewności kiedy zleca nam transport.

f. Elektroniczne pozyskiwanie i przekazywanie dokumentów z ciężarówki w ciągu 2 minut - każda ciężarówka ma specjalistyczny skaner, którym kierowca przekazuje dokumenty z miejsca rozładunku - Klient może je mieć w ciągu do 5 minut na e-mailu. Zwykle zajmowało to 3-4 tygodnie. Większość naszych Klientów również zaczyna liczyć termin płatności od momentu otrzymania tych elektronicznych dokumentów co bardzo poprawia Spółce cash flow.

4. Pełne nastawienie na Klienta

Dzięki temu mamy na każde auto rozplanowany grafik pracy z wyprzedzeniem na 3 kursy do przodu i nadwyżkę pracy, czego nie mają inni. Proces jednakowo dotyczy zarówno naszych własnych pojazdów, jak i pozyskanych do stałego prowadzenia od podwykonawców.

Hussar Gruppa S.A. obsługuje skomplikowane i wysokomarżowe zlecenia na drogach Europy Zachodniej. Spółka posiada sieć stałych klientów oraz opracowane trasy przewozów. W zakresie opisywanych usług Spółka posiada kilkudziesięciu stałych partnerów handlowych.

LINIA BIZNESOWA HUSSAR LUX SPED

Dzięki nawiązaniu stałej współpracy handlowej Hussar Gruppa S.A. ma możliwość generowania „nadwyżki” usług transportowych, które zleca polskim przewoźnikom. Spółka oferuje konkurencyjne stawki oraz prowadzi flotę transportową podwykonawcy w sposób wysoce ekonomiczny. Dzięki świadczonym usługom Spółka zapewnia im także opiekę techniczną na trasach oraz pomoc w przypadku

awarii. Jednocześnie Hussar Gruppa S.A. ofertuje również swoim klientom – podwykonawcom rozwiązania finansowe jako pośrednik przy pozyskiwaniu kredytów obrotowych lub leasingu.

Dla Partnera Podwykonawcy, który przekazuje nam pojazdy do stałej pracy (jest to właściwie nasz Klient, ponieważ my dajemy mu pracę oraz sprzedajemy usługę prowadzenia jego floty w sposób bardziej ekonomiczny, niż on sam był dotąd w stanie to robić - jest to bardzo ważne - mając nadwyżkę pracy transportowej dzięki naszej jakości przededefiniowaliśmy naszego głównego Klienta w linii biznesowej transport - jest nim tak naprawdę firma transportowa której "wszczepiamy" cały nowy moduł zarządzania - dział zbytu na ich usługi oraz dział kontroli ruchu) dajemy:

1. Większy niż inni przychód - znacznie więcej legalnej (to znaczy bez oczekiwania łamania przepisów o czasie jazdy i pracy) pracy transportowej - średnio 13 200 km na miesiąc (jest to dużo więcej niż spedycje na Zachodzie).
2. Na starcie powiększenie marży o 8 procent, czyli o 100% tego co w transporcie większość firm zarabia, poprzez obniżenie kosztu 1 kilometra dzięki zaprojektowaniu naszych ścieżek transportowych tak, że co 3 kurs jest przez Luksemburg. W Luksemburgu dzięki niższej akcyzie paliwo jest tańsze o 19% niż w sąsiednich państwach. Koszt paliwa w transporcie to ponad 50% wszystkich kosztów. Jeśli weźmiemy 50% razy 19% to mamy 8,5% zarobku - żadna spedycja na Zachodzie nie dba w ten sposób o transport podwykonawcy. My dbamy, bo mamy swoją flotę i rozwiązania tworzone dla niej przenosimy także na podwykonawców.
3. Oszczędności na opłatach za przejazdy po drogach - jesteśmy transportem nie spedycją – dajemy ekonomiczne trasy przelotu na wszystkie kraje, te trasy to nasz wypracowany, aktualizowany co 2 miesiące, know how.
4. Oszczędności na opłatach promowych – wraz z kilkoma innymi firmami mamy zawiązane porozumienie zakupowe z przewoźnikiem promowym i bardzo dobre ceny transferów promowych, które możemy przerzucić na podwykonawcę.
5. Reperujemy i pomagamy - jak się coś stanie podwykonawcy, to otaczamy go w razie potrzeby opieką na Zachodzie.

6. Szybkie płatności.

7. Pomagamy z finansowaniem – pomagając w uzyskaniu leasingu, kredytu obrotowego lub kredytu inwestycyjnego.

LINIA BIZNESOWA HUSSAR POMOC DLA TRANSPORTU

Hussar Gruppa S.A. stworzyła sieć ruchomych warsztatów w Europie Zachodniej o zasięgu Berlin – Madryt – Leeds – Milan. Posiadane zaplecze naprawcze, pozwala na specjalizowanie się w szybkim usuwaniu poważnych awarii w ramach usług tzw. assistance (naprawy na drodze) dla samochodów ciężarowych, jak na przykład: sprzęgło, pompa wody, piasta, koła, naprawy powypadkowe, etc

1. Działamy nowocześnie i wydajnie finansowo - nie jesteśmy standardowym serwisem drogowym dla ciężarówek – jesteśmy „udrażniaczem” transportu i likwidatorem problemów - dojeżdżamy i szybko reperujemy na drodze pojazd, tak aby koszt całkowity powstałej awarii był jak najniższy (koszt naprawy jest niższy o 25% w porównaniu do miejscowych możliwości na drodze, poza tym nikt tego nie robi w takim trybie tj. z dojazdem i reperacją na miejscu awarii):

- a. super szybki proces,
- b. dojeżdżamy pojazdami wyposażonymi w specjalistyczny sprzęt naprawczy i części zamienne,
- c. informujemy zwrotnie Klienta o postępach prac co 4 godziny,
- d. udzielamy gwarancji na wykonaną naprawę.

2. W sytuacjach kryzysowych, które często dotyczą naszych kontrahentów, przetransportowujemy pojazd do naszego serwisu napraw w Sombrefe k. Chareilroi – dysponujemy halą naprawczą o powierzchni 1200 metrów kwadratowych:

- a. holowanie – konkurencyjne ceny w porównaniu do usług oferowanych przez inne serwisy na obszarze działalności Spółki,
- b. szybka naprawa – serwis czynny 24 godziny na dobę,
- c. pełen zakres usług,
- d. oddajemy do dyspozycji klienta (kierowcy uszkodzonego pojazdu) pomieszczenia socjalne wraz z zapleczem sanitarnym.

W roku 2015 Spółka nawiązała współpracę, w zakresie usług naprawczych i pomocy drogowej, z kolejnymi klientami.

LINIA BIZNESU HUSSAR CLAIMS SOLUTIONS

(POMOC DLA UBEZPIECZYCIELI)

W roku 2015 nastąpił dalszy znaczący wzrost aktywności Spółki w zakresie usług świadczonych na rzecz towarzystw ubezpieczeniowych. Na podstawie pozyskanych z rynku informacji, Hussar Gruppa S.A. jako pierwsza krajowa firma dokonuje kompleksowej likwidacji szkód AC w pojazdach ciężarowych na Zachodzie Europy. Spółka posiada sieć wyspecjalizowanych pojazdów oraz mechaników wyszkolonych w analizie likwidacji szkód komunikacyjnych w strategicznych węzłach komunikacyjnych Europy. Spółka posiada w ofercie także likwidację szkód w transportowanym towarze z ubezpieczenia OCPD (odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego).

Centrum likwidacji szkód Hussar Gruppa S.A. znajduje się w Warszawie, gdzie zatrudnieni są specjaliści (likwidatorzy) z długoletnim stażem i doświadczeniem w zakresie przeprowadzania kompleksowego procesu likwidacji szkód OC / AC / OCPD.

Hussar Gruppa S.A. aktywnie wspiera i wykonuje czynności likwidacyjne w imieniu i na rzecz takich towarzystw ubezpieczeniowych jak: WARTA S.A., PZU S.A., począwszy od 2013 roku działamy dla Vienna Insurance Group, INTERRISK, BENEFIA, Compensa oraz Ergo Hestia.

Dzięki działalności Hussar Gruppa, towarzystwa ubezpieczeniowe zyskują:

1. skrócenie czasu likwidacji szkody o kilka do kilkunastu dni.
2. obniżenie kosztów likwidacji szkody zagranicznej w Europie Zachodniej o 25%.
3. pełne i dokładne raporty, wycenę, kalkulacje naprawy, dokumentację fotograficzną.

Hussar Gruppa S.A. obejmuje zleceniodawcę - towarzystwo ubezpieczeniowe tym samym reżimem pracy i działania informacyjnego co Klientów zagranicznych

w HUSSAR TOTAL CONTROL TRANSPORT - jest to rewolucja podejścia do pracy i skrócenie czasu reakcji po stronie likwidacji szkody z jednego - półtora dnia do kilkunastu minut.

Dzięki systemom telematycznym na jednostkach szybkiego reagowania do likwidacji szkód, centralnemu planowaniu, zwartemu nowoczesnemu call center - jesteśmy w stanie wykonać pracę komisarza awaryjnego 3-4 razy szybciej po znacznie niższych kosztach i pozyskać pracę naprawczą dla naszej linii POMOC DLA TRANSPORTU.

LINIA BIZNESU HUSSAR INNOVATIONS

(HUSSAR INNOWACJE)

Hussar Gruppa S.A. posiada autorskie rozwiązania do zastosowania w branży transportowej. Spółka zbudowała własny dział opracowywania innowacyjnych rozwiązań. W 2015 roku najbardziej poszukiwanymi przez klientów rozwiązaniami dla transportu były 3 innowacyjne produkty, tj. H PLAST, H CARPET, H-VIZ. Spółka planuje w kolejnych latach wprowadzenie do sprzedaży 4 kolejnych rozwiązań.

H PLAST

HPLAST to profesjonalny zestaw do samodzielnego łatania plandek. Pozwala na znaczne oszczędności dzięki wyeliminowaniu kosztów opóźnień, niski koszt naprawy i ochronę towaru. Spółka oferuje wysoką jakość materiałów dostępnych w wielu kolorach. W roku 2012 nastąpiła rejestracja znaku towarowego produktu Emitenta HPLAST w europejskim sądzie patentowym (Alicante, Hiszpania).

Przykładowe problemy przewoźnika, dla których rozwiązaniem jest produkt HPLAST

- o przecięcie plandeki w Anglii lub Francji, a w powrotnej drodze w Niemczech klient odmawia załadunku towaru,
- o konieczne jest szybkie znalezienie warsztatu, który wykona termiczne klejenie plandek,
- o szybkie klejenie plandeki w warsztacie zagranicą, to koszt nawet 100 euro, przy czym w Polsce 1 cm klejenia plandeki wynosi 1 zł,
- o obciążenia (sięgające nawet kilkuset euro) z tytułu opóźnień w dostawie towaru, spowodowane przecięciem plandeki.

Rozwiązanie:

- HPLAST – czas naprawy 2 min.,
- kierowca wyciąga produkt z folii,
- przeciera specjalną chusteczką nasączoną odpowiednim środkiem,
- przykleja,
- plandeka nadaje się do dalszego użytkowania.

Zysk dla klienta (przewoźnika):

- brak przestojów w pracy kierowcy,
- brak kosztów załatwienia plandeki w warsztacie zagranicą,
- brak kosztów za paliwo, które byłoby zużyte podczas szukania warsztatu,
- brak kosztów utraconej części diety, którą przewoźnik musiałby zapłacić kierowcy za czas poświęcony na szukanie warsztatu,
- brak kosztów poniesionych przez biuro przewoźnika celem wsparcia kierowcy,
- brak ewentualnej kary, którą zleceniodawca nie nałoży, bo przewoźnik nie ma przestoju i może podjąć ładunek wg umowy.

HCARPET

HCARPET to mata, wykonana w technologii MeltBlown, absorbująca: wodę, oleje, produkty ropopochodne, płyny przemysłowe oraz chemikalia. Produkt ten jest przeznaczony do szybkiego usuwania wycieków na drodze, stanowiskach roboczych, itp.

Przykładowe problemy przewoźnika:

- o plama oleju, płynu hamulcowego, paliwa pod samochodem ciężarowym,
- o nałożenie mandatu na kierowcę za zanieczyszczanie ekosystemu,
- o przestój spowodowany wyciekami na drodze,

Rozwiązanie

- o HCARPET - mata absorbująca olej i inne substancje płynne,
- o zestaw – silikonowa rękawica ochronna i 2 maty w tubie, która później może posłużyć jako opakowanie na zużytą matę,
- o w kilka minut kierowca samodzielnie usuwa plamę – każdy m2 maty wchłania 0,8 l szkodliwych substancji,
- o usunięcie problemu i kierowca kontynuuje dostawę towarów.

Zysk dla klienta (przewoźnika):

- o brak kosztów mandatu – nawet do 2.000,00 euro,
- o brak kar za przestoje, bo przewoźnik może dostarczyć ładunek wg umowy.

H-VIZ

H-VIZ to zestaw do spowolnienia procesu pęknięć przedniej szyby w pojazdach ciężarowych. Pozwala na znaczne oszczędności: wyeliminowanie opóźnień, dowiezienie ładunków na czas, a następnie wymianę szyby w kraju po niższych kosztach.

Przykładowe problemy przewoźnika:

- kamyk na drodze uszkadza przednią szybę samochodu,
- pęknięcie powiększa się powoli, co stanowi istotny problem przy kontroli przez policję na Zachodzie Europy,
- konieczność wymiany szyby na miejscu lub w najbliższym warsztacie,
- dodatkowa strata czasu na przestoju, gdyż trzeba znaleźć warsztat i poczekać na dostarczenie konkretnego modelu szyby,

- koszt wymiany szyby w sytuacji awaryjnej jest dużo droższy,
- odbiorca nie otrzymuje na czas towaru.

Rozwiązanie

- o H-VIZ - specjalna folia spowalniająca proces pęknięcia uszkodzonej szyby,
- o w zestawie znajduje się folia i chusteczka do odtłuszczenia powierzchni szyby do zaklejenia,
- o czas naklejenia folii na uszkodzoną szybę wynosi 3 min,
- o folia jest przezroczysta, co nie zakłóca pola widzenia kierowcy,
- o usunięcie problemu i kierowca kontynuuje dostawę towarów.

Zysk dla klienta (przewoźnika):

- o brak kosztów wymiany uszkodzonej szyby,
- o brak kosztów paliwa za drogę dojazdu do specjalistycznego warsztatu,
- o brak kosztów utraconej części diety, którą przewoźnik musiałby zapłacić kierowcy za czas poświęcony na wymianę szyby,
- o brak kosztów działań pracowników biura za wsparcie i pomoc dla kierowcy,
- o brak kosztów kary za nieterminową dostawę.

HUSSAR INNOVATIVE ADVERTISING

(REKLAMA INNOWACYJNA)

Hussar Gruppa S.A. jest pomysłodawcą rewolucyjnej i unikalnej reklamy 3D na pojazdy ciężarowe. Dzięki mobilności nośnika reklamowego na plandekach naczep ciężarowych, reklama ta będzie dostępna na terenie Polski, Rosji, Niemiec oraz Francji. Spośród najważniejszych zalet mobilnej reklamy 3D należy wymienić: szeroki zasięg, celność przekazu, a także trwałość dotarcia do targetu.



Grupą docelową reklamy 3D są mieszkańcy mijanych miast, miasteczek i wsi, użytkownicy dróg krajowych i lokalnych, użytkownicy środków transportu publicznego.

Hussar Gruppa S.A. dysponuje powierzchnią reklamową na pojazdach w Polsce, Rosji oraz na Zachodzie Europy.

Optymalna liczba pojazdów z reklamą 3D dla jednej kampanii to 30 – 50 sztuk.

Korzyści z zastosowania reklamy mobilnej 3D:

- o konkretne grupy odbiorców w zależności od pokonywanej trasy,
- o reklama dociera do dowolnie określonego obszaru lub obszarów,
- o całodobowy monitoring dotarcia – systemy GPS,
- o widzenie obwodowe człowieka powoduje automatyczne wychwytywanie przekazu z poruszającej się dużej powierzchni,
- o obraz ruchomy pozostaje na dłużej w pamięci człowieka mimo krótkotrwałej ekspozycji,
- o wykorzystanie reklamy 3D na naczepach zaparkowanych w wybranych (właściwych dla kampanii) miastach i w miejscach ogólnodostępnych, tj. największych skupiskach ludzkich,
- o możliwość przemieszczenia naczepy w inne miejsce po określonym czasie ekspozycji.

1.4. Informacje o systemach jakości oraz informacje dotyczące zagadnień związanych ze środowiskiem naturalnym

W HUSSAR GRUPPA S.A. funkcjonują procesy kontrolne pozwalające na precyzyjną i bezpieczną realizację świadczonych przez Spółkę usług.

Samochody ciężarowe Spółki spełniają najnowocześniejsze normy emisji spalin EURO 5 – dzięki czemu pozyskujemy Klientów, którzy prowadzą świadomą politykę gospodarki ekologicznej w swoich przedsiębiorstwach.

1.5. Zmiany sytuacji kadrowej Spółki

Pomimo pogarszającej się sytuacji dotyczącej zatrudnienia w branży transportowej, Hussar Gruppa utrzymała poziom stanu zatrudnienia wśród pracowników: transportu i spedycji międzynarodowej (kierowcy, spedytorzy i dyspozytorzy transportu). Zatrudniono nowych pracowników działu tzw. call center, wsparcia sprzedaży oraz działu IT, a także administracji biurowej. Strukturę zatrudnienia przedstawia poniższa tabela, wykazująca zatrudnienie na podstawie umów o pracę.

Zatrudnienie w latach 2014-2015

Wyszczególnienie zatrudnionych	Stan na 31.12.2014 r.	Stan na 31.12.2015r.	zmiana
Pracownicy:			
- call center	4	3	-1
- wsparcie sprzedaży	7	6	-1
- informatycy	2	1	-1
- specjaliści administracji biurowej	18	17	-1
Kierowcy taboru ciężarowego	24	29	5
Pozostali pracownicy	38	48	10
Ogółem zatrudnienie	93	104	11

2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności w najbliższym roku obrotowym

2.1. Przychody ze sprzedaży

W roku 2015 przychody ze sprzedaży wyniosły 44 715 004,87 zł.

Odnotowano najwyższy poziom dynamiki wzrostu od początku działalności Spółki.

Generowanie wysokiej dynamiki sprzedaży jest wynikiem konsekwentnej realizacji strategii umacniania obecności Spółki na rynku wysokospecjalistycznych usług przewozu oraz dodatkowych usług udrażniania transportu, na które jak się okazało jest bardzo duże zapotrzebowanie.

W ramach tej strategii Spółka pozyskuje nowych klientów oraz kładzie nacisk na wzrost jakości usług, świadczonych dla pozyskanych klientów, dla których oferowane są i wdrażane rozwiązania kompleksowe zwiększające efektywność zarządzania potrzebami firm transportowych.

Ponadto, Spółka w sposób ciągły rozwija swój potencjał, zwiększając zasób kontaktów, bazę klientów oraz udoskonalając system organizacyjny przedsiębiorstwa i inwestując w najnowsze systemy telematyczne, komunikacyjne oraz zarządzania procesem pracy.

Działania te pozwalają Spółce w lepszy i szybszy sposób dostosować poziom i wielkość oferowanych usług do potrzeb klientów.

Realizowanie zleceń transportowych z wykorzystaniem jedynie transportu samochodowego było podstawowym modelem świadczenia usług od początku istnienia Spółki. W tym zakresie Spółka ma bogate doświadczenie pozwalające świadczyć wyspecjalizowane usługi przewozu szerokiej gamy towarów.

Rozszerzenie wachlarza usług pozwoliło realizować znacznie większe obroty dla obsługiwanych klientów.

Dodatkowo, dzięki zwiększeniu skali działalności, poprawiła się również efektywność (rentowność) świadczonych usług.

2.2. Struktura kosztów w układzie rodzajowym za rok sprawozdawczy i rok poprzedni

Strukturę kosztów w układzie rodzajowym przedstawia poniższa tabela.

Koszty rodzajowe [w tys.] w latach 2014-2015

ZARZĄD HUSSAR GRUPPA S.A.

Sprawozdanie z działalności HUSSAR GRUPPA S.A. na dzień 31.12.2015

Wyszczególnienie	31.12.2014	31.12.2015
Amortyzacja	1 098	1 073
Zużycie materiałów i energii	2 170	2 551
Usługi obce	10 229	26 468
Podatki i opłaty	352	155
Wynagrodzenia, ubezpieczenia i inne świadczenia pracownicze	2 142	4 848
Pozostałe koszty rodzajowe	1 877	1 028
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	972	1 415
Ogółem	18 840	37 538

Koszty rodzajowe w roku obrotowym wzrosły do poziomu 37 538 tys. zł. Struktura rodzajowa kosztów w procentowym stosunku do wysokości obrotów pozostała na podobnym poziomie co w latach ubiegłych.

Wartościowo zwiększeniu uległy koszty usług obcych i wynagrodzeń co jest ściśle związane z zapotrzebowaniem na usługi podwykonawców oraz pracowników własnych przy zwiększonym poziomie sprzedaży. Istotne jest, że przy ponad 57 % wzroście sprzedaży Spółce udało się zoptymalizować koszty zużycia materiałów i kosztów pozostałych.

Świadczy to o wysokiej specjalizacji w świadczeniu usług transportowych, spedycyjnych i pomocy drogowej dającej wymierne korzyści w postaci eliminacji „zbędnych” kosztów i pozwalającej na osiągnięcie wyższej zyskowności.

2.3. Wynik finansowy

Poniższa tabela przedstawia wybrane wyniki finansowe Spółki w poszczególnych pozycjach rachunku zysku i strat.

ZARZĄD HUSSAR GRUPPA S.A.
Sprawozdanie z działalności HUSSAR GRUPPA S.A. na dzień 31.12.2015

Wyniki finansowe [w tys.] w latach 2014-2015

Wyszczególnienie	Okres 01.01 - 31.12.2014	Okres 01.01 31.12.2015
Zysk (strata) ze sprzedaży	6 609	7 176
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	6 714	7 315
Zysk (strata) brutto	4 937	5 389

W roku 2015 nastąpił dalszy wzrost wyniku finansowego brutto i jest on w okresie funkcjonowania Spółki najwyższym wynikiem rocznym.

2.4. Aktywa

W 2015 roku wartość majątku ogółem zwiększyła się o 6,5 mln zł z 35 302 tys. zł stanu na 01 stycznia 2015 roku do 41 834 tys. zł na dzień 31 grudnia 2015 roku.

2.5. Pasywa

W roku 2015 wartość kapitałów własnych wzrosła o 5,2 mln zł. i na 31 grudnia 2015 roku wyniosła 22,9 mln zł. Według stanu na koniec 2015 roku Spółka finansuje swój majątek w ponad 55 % kapitałem własnym . Widoczna jest wyraźna tendencja zwyżkowa w strukturze kapitału w kierunku finansowania kapitałami własnymi.

2.6. Przedstawienie kierunków rozwoju

Spółka zamierza w ciągu najbliższych 18 miesięcy:

1. kontynuować zbalansowaną politykę rozwoju swoich 3 linii biznesowych bez rozpraszania się na nowe działania
2. w zakresie transportu – zwiększyć flotę w ciągłym ruchu do 300 pojazdów każdego dnia oraz zapewnić, że 50% z nich korzysta z usługi skonta czyli szybkiej płatności na czym spółka zarabia dodatkową istotną marżę za posiadanie kapitału
3. zwiększyć o 200% obroty w pomocy drogowej
4. zwiększyć o 300% obroty w produkcji i sprzedaży produktów innowacyjnych dla transportu

3. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem w jakim stopniu Spółka jest na nie narażona

Ryzyko kursu walutowego - w Spółce występuje ryzyko kursu walutowego związane z obrotem międzynarodowym. Spółka stara się zmniejszyć ten rodzaj ryzyka poprzez naturalny *hedging*, dopasowując odpowiednio waluty przychodów i kosztów. Zdecydowana większość zobowiązań leasingowych zaciągnięta jest w walucie EURO, a miesięczne raty leasingowe spłacane są również w tej walucie. Spółka nie stosuje instrumentów zabezpieczających ryzyko walutowe ponieważ ma to ryzyko zabezpieczona naturalnie przez dopasowanie walutowe należności i zobowiązań.

Ryzyko ceny - występuje w Spółce głównie w postaci ryzyka zmiany cen paliw. Znaczące zmiany cen paliw mają przełożenie na zmiany cen świadczonych usług przewozowych i uzyskiwane marże.

Czynnik ten wpływa na koszty ponoszone przez podwykonawców, którzy mogą domagać się wzrostu stawek frachtowych. Spółka minimalizuje możliwość

wystąpienia negatywnych skutków z tym związanych, poprzez zawieranie w umowach klauzul dotyczących wzrostu stawek w przypadku wzrostu cen paliw większego niż zakładany lub uzyskiwanie odpowiedniej podwyżki stawek za fracht od zleceńodawców.

Jednocześnie Spółka opiera się na paliwie tankowanych w Luksemburgu, gdzie jest bardzo niski poziom podatku akcyzowego, co powoduje, że cena paliwa jest o ok. 16% niższa niż w ościennych krajach, co pozwala na bardzo istotne obniżenie kosztów oraz poprawę konkurencyjności.

Ryzyko zmian rynkowych i gospodarczych – jest ściśle powiązane z takimi czynnikami jak sytuacja makroekonomiczna i ogólna koniunktura gospodarcza, konkurencja na rynku krajowym i zagranicznym. Ogólna sytuacja w gospodarce krajowej i międzynarodowej ma wpływ na poziom popytu na usługi transportowe.

Ryzyko awarii technicznych – w ramach swojej działalności Spółka zajmuje się przewozem towarów. Są to często ładunki cenne, które w razie wypadku, mogą nie tylko bezpowrotnie utracić swą wartość, ale także zanieczyścić środowisko lub spowodować szkody w cudzym majątku. Ewentualne skutki finansowe takiego wypadku są trudne do oceny, gdyż zależą od skali, miejsca wystąpienia oraz rodzaju ładunku. Wagę wystąpienia tego ryzyka Spółka ogranicza poprzez zawieranie odpowiednich umów ubezpieczenia (obowiązkowa polisa OC dla firm transportowych, OC i AC w ruchu drogowym).

Ryzyko finansowe

Ryzyko związane z finansowaniem zewnętrznym może wiązać się z zachwianiem płynności finansowej i niemożliwością płynnego regulowania zobowiązań Spółki.

Spółka prowadzi zintegrowany system zarządzania płynnością finansową firmy, którego podstawowym celem jest ograniczanie powyższego ryzyka przez sukcesywny przegląd dopasowania terminów zapadalności aktywów i pasywów.

Wskaźniki płynności znajdują się na bardzo bezpiecznym poziomie. Proces ten jest możliwy dzięki dywersyfikacji źródeł finansowania, terminów zapadalności i korelacji z terminami zapadalności aktywów finansowych.

Źródłami finansowania w spółce są

a. kredyty bankowe

Obecnie jest to linia kredytowa w rachunku bieżącym w kwocie 2 mln zł z możliwością corocznego odnowienia. Ryzyko jest regulowane poprzez wykorzystanie środków w ramach linii w miarę zapotrzebowania – płynne wykorzystanie środków daje możliwość sterowania poziomem zadłużenia i zapewnia optymalizację kosztów finansowych od realnie wykorzystanych środków

b. leasing-spółka jest stroną umów leasingu operacyjnego finansujących środki trwałe firmy – samochody ciężarowe i naczepy. Obecnie większość umów leasingowych na tabor samochodowy dobiega końca – okres krótszy niż 12 miesięcy. W ramach nowych umów Spółka finansuje obecnie drobne środki trwałe. Wartość zobowiązania z tytułu leasingu nie przekracza 500 tys. zł.

c. emisja obligacji - Spółka jest emitentem obligacji korporacyjnych z terminami wykupu 1, 2, 3 lata. Wypłata odsetek jest miesięczna bądź kwartalna. Oprocentowanie wynosi od 5 do 8% w skali roku. Spółka emituje obligacji począwszy od roku 2012. Obecnie poziom zadłużenia z tytułu emisji obligacji pozostaje niezmienny od połowy roku 2014 i wynosi ok. 10 mln. zł. Jest to związane z ustabilizowaniem zapotrzebowania na finansowanie przez Spółkę. Został osiągnięty zrównoważony poziom zapotrzebowania na środki finansowe i ich optymalne wykorzystanie.

Amortyzacja poniesionych kosztów na badania i rozwój

Od początku działalności Spółka ponosiła koszty związane z nowymi technologiami i badaniami rozwojowymi. Większość nakładów na badania rozwojowe była zgodnie z ogólnie akceptowalnymi zasadami rachunkowości kapitalizowana i ujmowana w pozycji wartości niematerialne i prawne. W roku 2013 nastąpiło zakończenie głównego etapu inwestycji i Spółka rozpoczęła amortyzację badań rozwojowych. Koszt amortyzacji obciąża wynik lat bieżących w kwocie 500 tys. zł rocznie

4. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Nie toczą się postępowania przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego ani przed organem administracji publicznej dotyczące zobowiązań albo wierzytelności Spółki, których wartość stanowi co najmniej 10 % kapitałów własnych Spółki.

5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Spółki ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym

Szczegółowe informacje dotyczące obszarów prowadzonej przez Spółkę działalności z uwzględnieniem ich udziału i dynamiki sprzedaży przedstawiono w punkcie „2.1 Przychody ze sprzedaży”.

6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Spółki, w tym znanych Spółce umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji

Spółka realizuje strategię zdywersyfikowanej bazy Klientowskiej, prowadzi operacje również w oparciu o rozdrobnione zlecenia i z definicji nie wchodzi w umowy, które ograniczałyby swobodę jej działania. W niszach, w których funkcjonuje, ma możliwość zarabiania dodatkowej premii za własną mobilność, efektywność kosztową i funkcjonowanie na obszarach rynku niepenetrowanych przez inne podmioty bez konieczności zawierania umów ograniczających jej swobodę.

7. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami oraz określenie głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne, nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania

Na dzień 31 grudnia 2015 roku Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.



8. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Spółkę lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym

W Spółce nie wystąpiły tego rodzaju transakcje.

9. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności

Spółka udzieliła pożyczki / limitu na rzecz podmiotu More Gruppa Sp. z o.o. na mocy aneksu do umowy z dnia 03-01-2013 roku.

10. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach

W roku obrotowym 2015 Spółka nie udzielała poręczeń i gwarancji.

12. Emisja papierów wartościowych w okresie objętym raportem

W okresie sprawozdawczym Spółka wyemitowała obligacje własne.

13. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie podjęła Spółka lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom

Spółka na bieżąco monitoruje płynność poprzez kontrolę wpływów i wypływów gotówki. Jest to najsilniejszy proces wewnętrznej kontroli jaki istnieje w Spółce, ponieważ właściciele pochodzą z bankowości oraz cash flow w spółce transportowej jest najważniejszym z obszarów kontrolnych w związku z dużą kapitałochłonnością i naturalnie dłuższymi terminami wpływów niż wypływów w tej branży. Spółka ma

własny autorski automatyczny system monitorowania płynności i zarządzania przepływami w czasie rzeczywistym.

15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności

Spółka finansuje swoje inwestycje z 2 głównych źródeł jakimi są: leasing i bieżące zyski. Biorąc pod uwagę pozytywne wyniki finansowe w roku 2015, w najbliższych latach Spółka zamierza kontynuować dotychczasową politykę inwestycyjną. W opinii Zarządu przeprowadzenie inwestycji jest konieczne do utrzymania wysokiej dynamiki przychodów oraz rozwoju nowych usług. Planowane inwestycje przyczynią się również do umocnienia pozycji Spółki wobec podmiotów konkurencyjnych.

16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik

W 2015 roku nie wystąpiły zdarzenia o charakterze nietypowym, które mogłyby mieć znaczący wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Spółki oraz opis perspektyw rozwoju działalności Spółki co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez Spółkę wypracowanej

Do istotnych czynników dla rozwoju Spółki zaliczyć należy widoczny wzrost zapotrzebowania na specjalistyczne usługi świadczone przez Spółkę. Wynika on w znacznym stopniu z potencjału i wielkości rynku logistyki oraz czynników kosztowych (wzrost cen paliwa przy braku wzrostu ceny rynkowej frachtu transportowego), które ograniczają marżę innych uczestników tego rynku i każą im poszukiwać rozwiązań outsourcingowych oraz efektywniejszych kosztowo pomagając Spółce nawiązywać nowe wartościowe kontakty biznesowe zarówno wśród firm krajowych jak i we Francji, Niemczech, krajach Beneluksu i Wielkiej Brytanii.

18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W okresie objętym raportem nie dokonano istotnych zmian w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem.

19. Wszelkie umowy zawarte między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie

Z osobami zarządzającymi nie zawarto umów przewidujących rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska.

20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Spółki, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Spółkę, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku.

W roku obrotowym nie wypłacono wynagrodzeń, nagród i premii opartych na kapitale Spółki.

21. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji Spółki, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółką (dla każdej osoby oddzielnie)

Według informacji posiadanych przez Spółkę, stan posiadania akcji HUSSAR GRUPPA S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące jest następujący:

Stan posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące na 31.12.2015r.

Imię i nazwisko	Funkcja	Liczba posiadanych akcji

Konrad Kąkolewski	Prezes Zarządu	294 174
Grzegorz Kąkolewski	Wiceprezes Zarządu	124 650
Mieczysław Kąkolewski	Członek Zarządu	74 790

22. Informacje o znanych Spółce umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Zarządowi Spółki nie są znane żadne umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

23. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W Spółce nie występuje obecnie program akcji pracowniczych.

24. Informacje o umowach z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

Spółka podpisała umowę z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego firmą DORADZTWO FINANSOWE FA Sp. z o.o. Przedmiotem umowy jest badanie i ocena sprawozdania finansowego za okres 01.01.2015 - 31.12.2015 r. w celu przedłożenia pisemnej opinii biegłego rewidenta o sprawozdaniu finansowym oraz raportu z wyników przeprowadzonego badania sprawozdania finansowego. Podmiot został wybrany na podstawie uchwały Rady Nadzorczej Spółki.

25. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Hussar Gruppa S.A. w roku 2015 kontynuowała prace z zakresu badań i rozwoju doprowadzając do zakończenia i wdrożenia większości. Nowoczesność rozwiązań i ciągła reorganizacja procesów operacyjnych Spółki wokół najefektywniejszych rozwiązań technologicznych jest podstawową filozofią prowadzenia przez Spółkę działalności. Powiązanie tej filozofii z bardzo wysoką dyscypliną kosztową pozwala na wypracowywanie ponadprzeciętnej marży w branży.

Spółka zrealizowała następujące prace badawczo rozwojowe zakończone wdrożeniami:

HUSSAR Transics Pro 2 - Pełne scentralizowane sterowanie zdalne pracą ciężarówki. Spółka aktywnie prowadziła prace developerskie i rozwojowe nad oprogramowaniem operacyjnym dla transportu ciężkiego. Rozwiązanie daje następujące zyski:

- redukcja czasu reakcji kierowcy o 48 minut, do 5 minut – w 5 minut od przekazania zlecenia ciężarówka rusza w trasę wyznaczoną w biurze,
- totalna ekonomika i zarządzanie kosztami, poprzez dokładnie opracowaną, wyznaczoną trasę przejazdu;
- natychmiastowe raportowanie o czynnościach i danych z czynności wykonywanych przez kierowcę w procesie transportowym,
- ecodriving – poprawa ekonomiki jazdy, pełna kontrola i nadzór nad sposobem jazdy, prowadzenia pojazdu przez kierowcę – analiza i koordynacja, w czasie rzeczywistym, pracy silnika, przekładni skrzyni biegów auta;
- jazdy testowe i wprowadzenie systemu pozwalającego na automatyczną nawigację pojazdem;
- wprowadzenie automatycznego raportowania ETA / ATA (ETA - Estimated Time of Arrival - szacowany czas dojazdu; ATA - Actual Time of Arrival - faktyczny czas dojazdu). Wykształcenie funkcjonalności automatycznego szacowania i raportowania do Klientów szacowanego czasu dojazdu i dostawy w czasie rzeczywistym (ETA Estimated Time of Arrival) oraz faktycznego czasu dostawy od razu po przybyciu do miejsca rozładunku (ATA Actual Time of Arrival).

Dzięki prowadzonym pracom rozwojowym Hussar Gruppa S.A. może wykonywać do 15 załadunków na dzień, skracać termin przewozu np. na trasie Bordeaux - Manchester o jeden dzień, dzięki czemu mamy bezpośrednich klientów, co daje nam znacznie wyższą dochodowość. Systemy te umożliwiają m.in. zdalną nawigację pojazdami z biura.

HUSSAR Transics Blackberry Pełne zarządzanie zdalne pracą ciężarówki z dowolnego miejsca na świecie z poziomu komórki blackberry 24h na dobę.

Rozwiązanie daje następujące zyski:

- zredukowanie do zera opóźnienia w reakcji dyspozytora.

Transics Fax – wprowadzenie systemu zdalnego przesyłania dokumentacji transportowej, dzięki wyposażeniu każdego pojazdu w urządzenie telepatyczne pozwalające na wykonanie skanu listu przewozowego i przesłanie za pośrednictwem

faksu (Freeconnect). Poprzez zastosowanie tej technologii Spółka wymiennie skróciła termin płatności za wykonaną usługę - przesyłamy dokumenty bezpośrednio z pojazdu do biura / klienta na faks lub adres e-mail z dowolnego miejsca w Europie.

HORHE Board Zintegrowany system pozyskiwania, obróbki, przesyłania do wykonania zleceń z zagranicy i raportowania do Klienta

Rozwiązanie daje następujące zyski:

- zysk z jakości – od zgłoszenia do wyruszenia na miejsce zdarzenia 5 minut,
- zysk – małe koszty w biurze – wystarcza jedna osoba na wykonanie zadań, które gdzie indziej wykonuje zastęp ludzi.

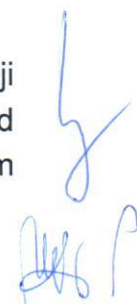
HUSSAR Market Link / System COF (Closed Orders Fund) Automatyczne pozyskiwanie zleceń z systemów produkcyjnych klientów do naszego systemu operacyjnego. Dzięki wprowadzeniu połączeń teleinformatycznych otrzymujemy bezpośrednie informacje o zleceniach. W ten sposób Hussar Gruppa zdobywa klientów „jakościowych” generujących zlecenia transportowe o wyższej marży.

Automatyczne przekazywanie nadwyżek ładunków do zamkniętej grupy odbiorców/podwykonawców. Zwiększenie wolumenu zleceń pozwala na nawiązanie współpracy z największymi klientami.

PROGRAM HUSSAR HCMA Inwestycja dotycząca budowy i rozwoju oprogramowania CMA (do pomocy drogowej) i likwidacji, zdalne nawigowanie i lokalizowanie pojazdu Spółki, pozwalające na natychmiastową reakcję na otrzymane zlecenie, odpowiedź o podjęciu lub rezygnacji z zadania przesyłana do klienta w ciągu 5 minut .

Nawigacja HCMA, jednostkami pomocy drogowej i likwidacji szkód z biura w Warszawie, pozwala skutecznie ograniczyć straty czasowe do minimum w procesie szybkiego dotarcia do miejsca realizacji zlecenia.

SYSTEM OPERACYJNY WINGS dedykowany dla działów transportu i spedycji Hussar Gruppa S.A., pozwalający na skuteczne planowanie i nadzór nad pozyskiwaniem i realizacją zleceń transportowych. WINGS to autorski system



komputerowy, jedyny taki na rynku, który pozwala prowadzić kalkulacje optymalizacji marży w kółkach transportowych na wielu zleceniach jednocześnie.

SYSTEM HUSSAR ANGELS autorski program stworzony dla działu pomocy drogowej i napraw serwisowych, służy planowania i nadzoru nad procesem realizacji zleceń pomocowych. Od momentu rejestracji zlecenia, poprzez zdefiniowanie potrzeb w zakresie procesu naprawy (wyszukanie / zakup / dostawa części zamiennych, materiałów eksploatacyjnych etc.), poprzez kontrolę wykonania poszczególnych czynności naprawczych, aż do zamknięcia zlecenia i wystawienia faktury.

SYSTEM HUSSAR PROMETHEUS stworzony przez Spółkę system informatyczny dedykowany specjalnie dla działu zajmującego się, na zlecenia towarzystw ubezpieczeniowych, likwidacją szkód. Program PROMETHEUS służy do rejestracji i nadzoru realizacji wykonywanych zleceń w zakresie szkód komunikacyjnych w pojazdach mechanicznych, szkód majątkowych z OC, szkód w towarze z ubezpieczenia OCPD (odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego), szkód kradzieżowych. Jest ściśle związany z systemem Hussar HCMA. Dzięki kompatybilności pomiędzy tymi dwoma programami Spółka osiąga wymierne korzyści w postaci: pozyskania od towarzystw ubezpieczeniowych większej ilości zleceń, zapewnienia wysokiej jakości dokumentacji szkodowej, kontroli nad wykonaniem zleconych czynności, tworzenia baz danych, które pozwalają na analizę występowania określonych rodzajów zdarzeń najczęściej powodujących odpowiedzialność ubezpieczycieli, podmiotów zgłaszających szkody (ochrona ubezpieczycieli przed próbami wyłudzeń odszkodowań).

SYSTEM CRM (*Customer Relationship Management*) stworzony i utrzymywany w tzw „chmurze”, pozwala na automatyczne gromadzenie i przetwarzanie baz danych dotyczących nawiązanych relacji z klientami działów transportu, pomocy drogowej, produktów innowacyjnych. Informatyczny system CRM stanowi istotne wsparcie na linii klient – Spółka w zakresie nawiązania i utrzymania pozytywnych relacji związanych z procesem obsługi klienta.

Dzięki przeprowadzonym pracom rozwojowym Hussar Gruppa S.A. wdrożyła system CRM interakcyjny, którego zadaniem jest zapewnienie prawidłowej obsługi wszystkich możliwych kanałów kontaktu klienta ze Spółką. System ten jest szczególnie istotny w procesie obsługi zleceń transportowych, spedycyjnych, pomocy

drogowej (budowa tzw. call center czynnego 24 h/7 dni w tygodniu – telefoniczne zgłaszanie szkód). Za pomocą operacyjnego systemu CRM Spółka może gromadzić odpowiednio wykorzystywać pozyskane informacje o danym kliencie, które umożliwiają jego wszechstronną i pełną obsługę.

HUSSAR INNOVATIONS specjalistyczny dział, utworzony w 2012 roku i stale budowany nakładami inwestycyjnymi na prace badawczo-rozwojowe, który od początku swego istnienia ma jedną, niezmienną misję: UDRAŻNIANIE WSZELKICH PROBLEMÓW W TRANSPORCIE.

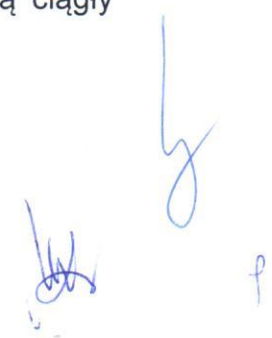
Wszystkie produkty stworzone przez HUSSAR INNOVATIONS skierowane są do jasno określonego targetu tj: małe, średnie i duże firmy transportowe, producenci i hurtownie części zamiennych do pojazdów mechanicznych, spedycje, sieci sprzedaży w Polsce i po za granicami kraju.

Hussar Gruppa S.A. planuje w kolejnych latach prace nad dalszymi projektami badawczo-rozwojowymi i nad wytworzeniem rozwiązań innowacyjnych z zakresu transportu – prace te prowadzą do wdrożenia do sprzedaży w najbliższym czasie pakietu produktów innowacyjnych. Najlepszymi przykładami najnowszych prac wykonanych przez dział Hussar INNOVATIONS są produkty:

H Body, Cargo H Protect, Cargo H Alert, antiSleep, HARPT, Alert Net, xH Tyre, HDGs – produkt z Kevlaru.

W roku 2015 trwają dalsze prace nad udoskonaleniem produktów .Hussar INNOVATIONS realizuje obecnie szereg badań, testów i produkcji ponad 30 produktów, w tym produkty z zakresu obronności pasywnej i aktywnej w logistyce pola walki i ochronie punktów zbornych.

Produkcja INNOWACJI obejmuje kilka etapów: koncept - tworzenie koncepcji, planowanie - obejmuje szereg operacji mających na celu dobór surowców, półproduktów etc.; realizacja - wyprodukowanie prototypów, modeli; testy – prototypów, modeli, szerokokorozumiane badania oraz praca nad poprawą produktu; akceptacja Zarządu Spółki; produkcja – towaru / usługi i udoskonalenie powstałych produktów / zestawów; gwarancje oraz udoskonalenie – dwa ostatnie etapy są ściśle ze sobą powiązane, gdyż każda reklamacja, zwrot towaru powoduje rozpoczęcie wzmożonych prac na poprawą jakości. Hussar Gruppa S.A. bazuje na opiniach i recenzjach swoich klientów, dlatego prace badawczo-rozwojowe stanowią ciągły i nieprzerwany proces doskonalenia wytworzonych towarów i usług.



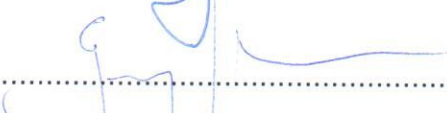
26. Informacje o nabyciu udziałów (akcji) własnych, a w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nabycie akcji własnych przez Spółkę nie wystąpiło.

27. Informacja o posiadanych przez jednostkę oddziałach (zakładach)

Spółka nie posiada oddziałów.

Prezes Zarządu – Konrad Kąkolewski 

Wiceprezes Zarządu – Grzegorz Kąkolewski 

Członek Zarządu – Mieczysław Kąkolewski 

Warszawa, 15.03.2016 r.