

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU MODECOM S.A. Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA 2015 R.

I. Władze Spółki

W 2015 r. nastąpiły zmiany w Zarządzie Spółki. Jedynym członkiem i zarazem Prezesem Zarządu Spółki jest Jakub Łozowski. Do składania oświadczeń w imieniu Spółki upoważniony jest Prezes Zarządu samodzielnie, a pozostali członkowie Zarządu tylko łącznie z innym członkiem Zarządu.

II. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki w 2015 r.

II.a Pierwszy kwartał 2015 roku.

W pierwszych miesiącach 2015 roku, oprócz szeroko prowadzonych akcji reklamowo – marketingowych, Spółka MODECOM kładła duży nacisk na rozwój kanałów dystrybucyjnych na rynku krajowym jak i zagranicznym.

Na Słowenii Spółka MODECOM wygrała przetarg na klawiatury, myszy oraz podkładki pod myszy przeznaczone dla szkół. W Finlandii jeden z większych dystrybutorów rozwija zakupy produktów a w szczególności tabletów. Na rynku greckim partner współpracujący ze Spółką, systematycznie poszerza swoją ofertę handlową o nowe produkty. Oferta zawiera tablety, akcesoria do tabletów, głośniki, myszki, klawiatury, zasilacze, obudowy oraz akcesoria do laptopów. Na rynku hiszpańskim poszerzamy ofertę handlową wprowadzając nowe rozwiązania z portfolio Spółki. W Belgii poprzez partnera handlowego dystrybuujemy ponad 40 pozycji naszych produktów. We Włoszech poprzez dystrybutora rozszerzyliśmy ofertę produktową. Na tym rynku dostępne są między innymi tablety wraz z akcesoriami, głośniki, słuchawki, myszki i klawiatury oraz torby i futerały. Spółka MODECOM intensywnie skupiała się na rozwoju bieżącej współpracy z dystrybutorami oraz partnerami handlowymi z takich krajów jak Irlandia, Węgry, Bośnia i Hercegowina, oraz Chorwacja. W Austrii kontynuujemy współpracę poprzez partnera handlowego, który jest firmą resellerską posiadającą sieć sklepów. Oferta na tym rynku liczy ponad 20 pozycji. Zawiera przede wszystkim tablety wraz z akcesoriami, smartfony MODECOM, głośniki, myszki i klawiatury oraz torby i futerały.

Systematycznie nawiązujemy współpracę z kolejnymi partnerami w wielu krajach, co świadczy o dobrze obranej strategii firmy i docenianiu naszych produktów przez klientów. Spółka elastycznie zarządza swoim portfolio produktowym, wprowadza nowe produkty do swojej oferty oraz wdraża innowacyjne rozwiązania produktowe.

MODECOM poszerzył swoją ofertę produktową o dystrybucję nowych towarów jak MODECOM FreePC – komputer osobisty miniaturowych rozmiarów, tablet MODECOM Momentum 10 i tablet MODECOM FreeTAB 1035

W lutym 2015 roku Spółka MODECOM, uczestniczyła w prestiżowym europejskim spotkaniu dystrybutorów Distree EMEA 2015 w Monte Carlo w charakterze Złotego Sponsora. W trakcie tego prestiżowego spotkania najważniejszych przedstawicieli dystrybutorów i retailerów z Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki Spółka MODECOM zdobyła trzy prestiżowe nagrody: w kategorii producent tabletów, najbardziej innowacyjny produkt MODECOM FreePC oraz najlepsza prezentacja podczas „60 seconds to Convince”.

Spółka MODECOM jest pierwszą firmą w Polsce, której logo było obecne podczas transmisji meczu Reprezentacji Polski w piłce nożnej. Logo MODECOM pojawiło się także na bandach LED wokół stadionu AVIVA STADIUM w Dublinie.

II.b Drugi kwartał 2015 roku.

W Belgii Spółka rozwijała swoje kanały dystrybucyjne poprzez partnera handlowego. Dostępne są tam przede wszystkim tablety, nawigacje, akcesoria gamingowe oraz FreePC. W Luksemburgu Spółka MODECOM pozyskała nowego partnera handlowego który pozwolił wprowadzić na rynek tablety, nawigacje, telefony oraz akcesoria MODECOM. W Finlandii Spółka ciągle rozwija współpracę z partnerem handlowym, który poszerzył swoją ofertę przede wszystkim o tablety wraz z akcesoriami jak również rejestratory (kamery) samochodowe, routery, torby na laptopy, futerały na tablety, słuchawki oraz zasilacze komputerowe. Na rynku rumuńskim Spółka rozszerza współpracę wprowadzając do oferty handlowej nowe produkty jak tablety, nawigacje oraz rejestratory samochodowe, oraz również cały szereg akcesoriów marki MODECOM.

Na rynku czeskim i węgierskim Spółka rozwija współpracę z lokalnymi centrami serwisowymi, co owocuje wzrostem sprzedaży w segmencie tabletów w tych regionach. Spółka rozwija współpracę z dystrybutorem z Włoch, który dystrybuuje w swojej ofercie produkty od tabletów, po słuchawki, klawiatury, głośniki, rejestratory (kamery) samochodowe, podstawki chłodzące do tabletów, routery, czytniki kart, obudowy komputerowe oraz akcesoria gamingowe. Na rynku greckim Spółka współpracuje z partnerami handlowymi, którzy dystrybuują ponad 70 pozycji z oferty handlowej Spółki. W Niemczech i Austrii poprzez pozyskanych partnerów handlowych Spółka dystrybuuje szereg produktów z oferty handlowej. Na rynku chorwackim Spółka MODECOM kontynuuje współpracę z partnerem handlowym realizując zamówienia na ponad 50 pozycji z oferty handlowej Spółki. Na Ukrainie Spółka wznowiła współpracę z dużym partnerem handlowym z tego rynku. W maju i w czerwcu zrealizowane zostały zamówienia na MODECOM FreePC, tablety, myszy, głośniki, słuchawki, routery. Na rynku portugalskim Spółka nawiązała współpracę z partnerem handlowym, który wprowadził do swojej oferty klawiatury do tabletów, torby do laptopów i tablety na systemie Windows.

W omawianym okresie Spółka MODECOM z sukcesem dystrybuowała swoje produkty na rynkach pozyskanych we wcześniejszych okresach. Intensywnie wspiera akcje marketingowo - reklamowe prowadzone na tych rynkach jak również na rynku poza europejskim.

II.c Trzeci kwartał 2015 roku.

Istotnym elementem strategii ekspansji Spółki na nowe rynki było zintensyfikowanie działań promujących produkty oraz wizerunek marki (m.in. poprzez obecność przedstawicieli spółki na targach czy wydarzeniach branżowych – np. szczyt firmy Microsoft w Czeskiej Pradze, czy Distree Latam w Brazylii). W rezultacie tych działań Spółka nawiązała kontakty biznesowe z Partnerami z krajów takich jak: Rosja Azerbejdżan, Białoruś, Grecja, Malta, Brazylia, Kolumbia, Meksyk, Paragwaj, Urugwaj i Argentyna. Oprócz ekspansji nowych rynków, Spółka przeprowadziła szereg działań poprzez które zacieśniła lub odnowiła współpracę z obecnymi, zagranicznymi partnerami handlowymi. Stabilizująca się sytuacja ekonomiczna w Grecji oraz odpowiednie dopasowanie oferty produktowej do istniejącej sytuacji w regionie, spowodowało wzrost zainteresowania produktami MODECOM na rynku greckim.

Pod koniec września Spółka MODECOM uczestniczyła w szczycie firmy Microsoft CEE Retail Growth Summit w Pradze, gdzie została uhonorowana przez organizatora za wyjątkowy wkład i zaangażowanie w prowadzone wspólnie projekty tabletów, w tym szczególnie za innowacyjny projekt tabletu dla seniora – MODECOM FreeTAB 1035. Również we wrześniu Spółka MODECOM uczestniczyła po raz pierwszy w ekskluzywnych targach IT DISTREE LATAM, które odbyły się w Sao Paulo, w Brazylii. Podczas tego spotkania produkty MODECOM cieszyły się dużą popularnością co zaowocowało nawiązaniem wielu bardzo ciekawych kontaktów z dystrybutorami oraz retailerami z Brazylii i innych krajów Ameryki Południowej.

II.d Czwarty kwartał 2015 roku.

Na rynku rodzimym Spółka oprócz rozwoju współpracy z dotychczasowymi odbiorcami wprowadzała nowe kierunki rozwoju. Poprzez dystrybutorów kontynuowała dostawy tabletów do Operatorów Telefonii Komórkowej oraz rozpoczęła współpracę realizując zamówienia do jednego z Operatorów Telewizji Cyfrowej. Spółka kontynuowała ekspansję na rynki zagraniczne m.in. poprzez nawiązywanie kontaktów z nowymi Partnerami biznesowymi. W IV kwartale 2015 roku spółka MODECOM S.A. dynamicznie zwiększała swój udział na rynkach zagranicznych, prowadziła negocjacje handlowe z wieloma dystrybutorami sprzętu IT w Irlandii, Belgii oraz Holandii.

Spółka nawiązała współpracę z nowymi dystrybutorami z Albanii, Cypru, poszerzając tym samym liczbę klientów na danym rynku i dywersyfikując gamę produktów. Spółka zwiększyła sprzedaż swoich produktów u jednego z dystrybutorów na Litwie. Pod koniec IV kwartału Spółka odnotowała ponad 100 % wzrost sprzedaży do tego dystrybutora, względem analogicznego okresu w roku poprzednim. Jednocześnie rozwija się współpraca Spółki z dystrybutorami na Ukrainie oraz w Hiszpanii.

W IV kwartale 2015 roku Spółka MODECOM zaprezentowała swoim klientom z Katalonii, Portugalii, Szwecji, Węgier oraz Grecji urządzenia do wirtualnej rzeczywistości. W Szwecji, na Węgrzech oraz w Grecji urządzenia do wirtualnej rzeczywistości MODECOM znalazły się w ofercie jednej z największych sieci retail. Spółka nieustannie inwestuje w rozwój działu odpowiedzialnego za sprzedaż produktów na rynkach zagranicznych. W rezultacie podjętych decyzji, Spółka nieustannie pozyskuje nowych Klientów oraz zacieśnia współpracę z Klientami aktualnymi. Spółka pozyskała nowych klientów z Francji, Litwy oraz zacieśniła współpracę z klientami z Finlandii – zostały nawiązane nowe kontakty biznesowe, które zakończyły się aktywną sprzedażą. Ponadto w ostatnim kwartale 2015 roku na rynku brytyjskim pojawił się w sprzedaży nasz model mini komputera MODECOM FreePC 32 GB z systemem Windows 10. Spółka rozpoczęła współpracę z czeskim oddziałem firmy specjalizującej się w produkcji aparatów fotograficznych. Przedmiotem współpracy jest dostawa wybranych produktów z oferty MODECOM.

Spółka MODECOM przeprowadziła szereg akcji marketingowo-promocyjnych w sklepach sieci MSHP. Razem z wybranymi Klubami Ekstraklasy Spółka zorganizowała spotkania w sklepach Saturn i Media Markt. Spółka realizując strategię marketingu sportowego, wspierała także inicjatywy ogólnopolskie i lokalne. Warte wymienienia są akcje dobroczynne jak chociażby sponsoring II Mistrzostw Polski Domów Dziecka w Futsalu w Gliwicach, sponsoring młodzieżowego, międzynarodowego turnieju Legia Cup, a także sponsoring Akademii Piłkarskiej Górnika Zabrze. MODECOM nawiązał partnerską współpracę z jedną z muzycznych stacji telewizyjnej, na antenie której fani Stacji oraz piłkarskiej Reprezentacji Polski po raz pierwszy w historii nagrywali przez aplikację mobilną jak kibicują biało-czerwonym. Najciekawsze filmy publikowane były na antenie Stacji. Spółka rozszerzyła działania marketingowe o obecności marki MODECOM na bandach LED podczas międzynarodowych eventów sportowych. Logo MODECOM obecne było na bandach LED podczas Mistrzostw Świata kobiet w piłce ręcznej.

MODECOM rozszerza swoją obecność także w branży gier komputerowych. W dniach 23-25 października 2015 r. w EXPO XXI Warszawa odbyły się pierwsze targi gier wideo w stolicy, gdzie na stoisku firmy CENEGA, MODECOM zaprezentował swój produkt wirtualnej rzeczywistości – Volcano Blaze. Istotna była także współpraca z firmą CENEGA przy najpopularniejszym piłkarskim menadżerze świata – Football Manager. Współpraca z wydawcą kolejnej edycji tej popularnej gry, czyli Football Manager 2016, zaowocowała obecnością marki MODECOM na bandach w grze. MODECOM obecny był także przy największym wydarzeniu filmowym 2015 roku – czyli premierze VII części Gwiezdnych Wojen w sieciach kin Multikino i Cinema City. Przed emisją filmu, który bije rekordy oglądalności, emitowany jest spot produktowy z tabletem MODECOM.

III. Przewidywany rozwój Spółki

Dzięki dotychczasowemu sukcesowi działań reklamowo – marketingowych Spółki, nadal prowadzona będzie ekspansja produktów na sieci handlowe, m.in.

MODECOM S.A., ul. Słoneczna 116A, Stara Iwiczna, 05-500 Piaseczno, Polska. Tel.: +48 22 102 50 00. www.modecom.eu
 Nr rach. PLN: 30 1240 6074 1111 0010 3399 1477 Bank PEKAO S.A. Nr rach. USD: 98 1240 6074 1787 0010 3399 5156 Bank PEKAO S.A.
 Nr rach. EUR: 93 1240 6074 1978 0010 3399 5299 Bank PEKAO S.A. NIP: 113-21-15-893, REGON: 014933904, Kapitał Zakładowy: 11 802 840,00 zł.
 KRS: 0000323967 – Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

Auchan, Real, Carrefour czy Tesco. Będą czynione prace związane z poszerzeniem współpracy związanej z Euro 2016 oraz bardzo ważnym krokiem na przód będzie wprowadzenie produktów marki MODECOM do sieci komórkowych.

Spółka nadal nie rezygnuje z poszukiwania innowacyjnych rozwiązań oraz wprowadzania nowych produktów rozszerzających istniejącą ofertę.

IV. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań przedwdrożeniowych i rozwoju

Kontynuowano wdrożone rozwiązania organizacji działu oceny i kontroli jakości oraz profesjonalizacji serwisu.

V. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

W roku badanym Spółka zamyka się przychodami na poziomie 218,2 mln zł, co stanowi wzrost o około 14% w stosunku do roku 2014 oraz zyskiem netto 3,45 mln zł. Osiągnięty poziom zysku jest wyższy od uzyskanego w roku poprzednim, co wynika z ekspansji sprzedaży produktów na nowe rynki światowe.

Na rynku rodzimym Spółka oprócz rozwoju współpracy z dotychczasowymi odbiorcami, wprowadza nowe kierunki rozwoju. Poprzez dystrybutorów kontynuowała dostawy tabletów do Operatorów Telefonii Komórkowej oraz rozpoczęła współpracę realizując zamówienia do jednego z Operatorów Telewizji Cyfrowej.

VI. Zatrudnienie

W roku 2015 zatrudnienie w Spółce na początku roku wynosiło 77 pracowników, zaś na koniec roku 104 pracowników.

Zarząd MODECOM S.A. oświadcza, że w okresie pełnienia obowiązków w 2015r. działał z wymaganą rzetelnością kupiecką oraz, że w niniejszym sprawozdaniu przedstawił wszelkie istotne dane związane ze Spółką i jej funkcjonowaniem w 2015 roku.

W związku z powyższym Zarząd Spółki wnioskuje o przyjęcie niniejszego sprawozdania.

Jakub Łozowski

Prezes Zarządu
MODECOM S.A.

Prezes Zarządu
Jakub Łozowski