



KOMENTARZ DO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO EMAX S.A. SA-QSR I/2006

I. WSTĘP

W I kwartale 2006 roku Grupa Emax koncentrowała się na wdrożeniu przyjętej strategii, realizując zawarte kontrakty oraz działając w kierunku pozyskania kolejnych, z których część zaplanowana do pozyskania już I kwartale została przesunięta na dalszą część bieżącego roku.

Na wyniki finansowe wypracowane w omawianym okresie miała wpływ sezonowość panująca w segmentach rynku IT, w których spółki Grupy prowadzą działalność, polegająca na stosunkowo niskiej realizacji przychodów i zysków w pierwszym kwartale roku kalendarzowego. Ponadto, przesunięcia terminów rozpoczęcia realizacji niektórych projektów, a także przesunięcia na II kwartał br. rozstrzygnięć toczących się postępowań przetargowych oraz terminów zawarcia znaczących umów handlowych, wpłynęły na przesunięcie realizacji części przychodów na kolejne kwartały 2006 roku. Spółki Grupy Kapitałowej Emax prowadzą działalność na zasadach projektowych, co powoduje, że opóźnienia w wykorzystaniu budżetów inwestycyjnych klientów, a także wydłużanie się postępowań przetargowych, zwłaszcza w sektorze publicznym, mają istotny wpływ na strukturę przychodów w czasie. Spółki Grupy Emax ponosiły również koszty związane ze wzrostem zatrudnienia wynikającym z przewidywanego wzrostu przychodów ze sprzedaży w przyszłości. Posiadane zasoby zostaną wykorzystane podczas realizacji projektów, których pozyskanie oczekiwane jest w następnych kwartałach.

Grupa Emax posiada zdecydowanie wyższy *backlog*, niż w analogicznym okresie roku 2005, który wynosi 261,4 mln zł, w porównaniu do 218 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Zgodnie z przyjętą strategią, Zarząd Emax S.A. mając na celu uniezależnienie się od sezonowości, której podlegają wyniki finansowe spółek Grupy, dąży do zwiększania udziału w przychodach ogółem przychodów z tytułu realizacji długoterminowych kontraktów, w tym również serwisowych i outsourcingowych, jakkolwiek duże tempo rozwoju, w tym inwestycje w rozbudowę zespołu specjalistów, realizowane przez Spółki Grupy Emax w minionym okresie oraz dotychczasowa struktura przychodów powodują, że tempo ograniczenia zjawiska sezonowości jest nadal niewystarczające.

II. INFORMACJE OGÓLNE

GRUPA EMAX

Emax działa jako grupa kapitałowa, którą tworzy pięć spółek: Emax S.A., Winuel S.A., Max Elektron S.A., Emtal Sp. z o.o. i EMCom Sp. z o.o. Grupa znajduje się w czołówce polskich dostawców rozwiązań teleinformatycznych. Dysponuje szerokim wachlarzem produktów oraz znaczącym potencjałem kadrowym, realizuje duże i złożone projekty informatyczne.

Akcje Emax S.A. są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od dnia 20 listopada 2002 roku. Kapitał zakładowy Spółki dzieli się na 3 446 450 akcji o wartości nominalnej 1 zł każda, z czego do obrotu giełdowego wprowadzonych zostało 2 728 030 akcji w tym :

- 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A,
- 1 681 420 akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- 380 000 akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- 110 000 akcji zwykłych na okaziciela serii D,
- 56 450 akcji zwykłych na okaziciela serii E.

Do najważniejszych produktów oferowanych przez Grupę Emax należą:

- **Kompleksowe rozwiązania w zakresie automatyki bankowej:** automaty kasjerskie, systemy zarządzania i obsługi gotówki, systemy samoobsługowe (w tym terminale informacyjno-transakcyjne), przenośne kioski kontenerowe;
- **Automatyczne systemy logistyczne (w tym rozwiązania logistyki pocztowej):** automatyczne magazyny wysokiego składowania, systemy transportu wewnętrznego, systemy sortujące i przenośniki, systemy klasy Warehouse Management System (WMS), oprogramowanie zarządzające logistyką typu „track & trace”, systemy poczty pneumatycznej;



- **Systemy opracowania korespondencji masowej:** systemy kopertujące, systemy frankujące, specjalistyczne systemy drukujące, systemy formatowania dokumentów, systemy foliowania;
- **Rozwiązania dla podmiotów sektora energetycznego i przemysłowego:** systemy wspierające uczestnictwo w rynku energii (SOWE i WIRE), systemy pomiarowo-rozliczeniowe, wspomagające procesy rozliczeniowe związane z produkcją, dystrybucją i zakupem mediów energetycznych;
- **Printoscope** – system kontroli i optymalizacji kosztów wydruków;
- **Rozwiązania z zakresu przetwarzania, archiwizacji i obiegu dokumentów oraz rozwiązania rozliczania masowych płatności:** centra masowego przetwarzania danych i odczytu dokumentów, centra archiwizacji obrazów dokumentów oraz kompleksowe rozwiązania do zarządzania obiegiem dokumentów i korespondencji, systemy obsługi kredytów, systemy rozliczania masowych płatności;
- **Systemy wykorzystujące kartę elektroniczną:** system pobierania opłat w komunikacji zbiorowej, rozwiązania typu Karta Miejska;
- **Rozwiązania wspomagania zarządzania przedsiębiorstwem** klasy ERP (SAP), system dedykowany dla małych i średnich przedsiębiorstw handlowych (MAXeBiznes) oraz system zarządzania relacjami z klientem klasy CRM;
- **Systemy wspierające controlling i zarządzanie ryzykiem** - rozwiązania służące do zarządzania ryzykiem w instytucjach bankowych, uwzględniające wymogi Nowej Umowy Kapitałowej (Basel II);
- **Systemy zabezpieczeń** (sygnalizacji pożaru, monitoringu wizyjnego, bardzo wczesnej detekcji dymu, sygnalizacji włamania i napadu, kontroli dostępu, telewizji przemysłowej, oddymiania), automatyki budynkowej i okablowania strukturalnego;
- **Systemy infrastruktury i bezpieczeństwa oraz systemy oparte o technologie sieciowe:** m.in. platformy sprzętowe, systemy pamięci masowych, zarządzania zawartością, transmisji danych, systemy pracy grupowej, systemy zarządzania infrastrukturą teleinformatyczną, systemy sieci lokalnych LAN i rozległych WAN, integracja głosu i danych (wideokonferencje), bezpieczny dostęp do sieci Internet, szyfrowanie transmisji danych, tuning sieci, monitoring i zarządzanie urządzeniami sieciowymi;
- **Systemy telekomunikacyjne i automatyki:** systemy radiokomunikacji analogowej i cyfrowej, systemy telekomutacji i teletransmisji, infrastruktura obiektów nadawczych, systemy zasilania obiektów i urządzeń telekomunikacyjnych, systemy rejestracji rozmów, systemy lokalizacji pojazdów;
- **Systemy dedykowane dla transportu zbiorowego:** systemy informacji wizualno-fonicznej, systemy liczenia osób, systemy monitoringu wizyjnego w pojazdach, systemy zarządzania taborom;
- **Systemy biblioteczne i archiwizacyjne** przeznaczone do kompleksowej obsługi dużych i średnich bibliotek oraz archiwów;
- **Rozwiązania paszportyzacyjne;**
- **Rozwiązania bilingowe;**
- **Rozwiązania dedykowane:** oprogramowanie tworzone na zamówienie.

Realizowane przez spółki Grupy Emax przedsięwzięcia obejmują:

- indywidualną analizę potrzeb i wymagań klienta;
- opracowanie dokumentacji projektowej;
- stworzenie dedykowanego oprogramowania;
- dostarczenie sprzętu i oprogramowania systemowego i narzędziowego;
- integrację realizowanego systemu z innymi już istniejącymi systemami u klienta oraz systemami zewnętrznymi;
- wdrożenie systemu;
- przeprowadzenie szkoleń dla użytkowników;
- świadczenie usług gwarancyjnych i pogwarancyjnych związanych z eksploatacją systemu.

Spółki **Emax S.A.** i **Winuel S.A.** posiadają certyfikat **ISO 9001:2000** w zakresie "Zarządzanie projektami związanymi z wytworzeniem i wdrożeniem systemów teleinformatycznych i automatyki".

Centrum Produktowe Systemy Biblioteczne **Max Elektronik S.A.** posiada certyfikat **ISO 9001:2000** obejmujący: projektowanie, tworzenie, sprzedaż i wdrażanie systemów informatycznych.

Odbiorcami rozwiązań oferowanych przez Grupę Emax są jednostki administracji centralnej i samorządowej, największe banki funkcjonujące w Polsce, duże przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, przemysłowe, infrastrukturalne i handlowe. Do najważniejszych odbiorców należą między innymi: Zakład



Ubezpieczeń Społecznych, Instytut Meteorologii i Gospodarki Wodnej, Bank PEKAO S.A., Bank Przemysłowo-Handlowy PBK S.A., Bank Zachodni WBK S.A., ING Bank Śląski S.A., Kredyt Bank S.A., Bank PKO BP S.A., PPPUP Poczta Polska, MPK Poznań, Elektrownia "Bełchatów" S.A., Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A., Telekomunikacja Polska S.A., Zakłady Chemiczne POLICE, Polfa Pabianice.

Emax S.A.

podmiot dominujący w Grupie, integrator systemów informatycznych i automatyki; działa na rynku business-to-business oferując dedykowane i kompleksowe rozwiązania z zakresu zaawansowanych technologii informatycznych, usprawniające procesy biznesowe i wspomagające zarządzanie w dużych i średnich podmiotach gospodarczych i instytucjach.

Winuel S.A.

lider wśród dostawców rozwiązań informatycznych dla sektora energetycznego. Spółka wypracowała standardy komunikacyjne dla rynku energii. Tworzy specjalizowane oprogramowanie na zamówienie, zajmuje się integracją aplikacji.

Max Elektronik S.A.

dom software'owy, autoryzowane centrum produkcji oprogramowania w technologii Java Computing.

Emtal Sp. z o.o.

oferuje kompleksowe rozwiązania dla zakładów transportu zbiorowego, w tym system wykorzystujący karty elektroniczne (e-bilet).

EMCom Sp. z o.o.

realizuje projekty na rynku usług publicznych, głównie samorządowym i administracji publicznej; prowadzi portal o tematyce samorządowej www.infoport.pl

W dniu 23 grudnia 2005 roku na podstawie postanowienia Sądu Rejonowego w Poznaniu nastąpiło połączenie przez przejęcie Emax S.A. ze spółką w 100% zależną, **BI.COM S.A.** W wyniku połączenia cały majątek jak również wszelkie prawa i obowiązki BI.COM S.A. zostały przeniesione na Emax S.A.

ZATRUDNIENIE

Według stanu na dzień bilansowy w Emax S.A. zatrudnionych było 382 pracowników, natomiast cała Grupa Emax liczyła 838 osób.

Poniższa tabela prezentuje stan zatrudnienia w Grupie Emax oraz jego zmiany:

31.III.2006	31.XII.2005	Zmiana IQ'06 - IVQ'05	31.III.2005	Zmiana 31.III.06- 31.III.05	Zmiana (%) 31.III.06- 31.III.05
838 osób	812 osób	26 osób	719 osób	119 osób	16,55 %

INFORMACJE KAPITAŁOWE

Kapitał zakładowy Emax S.A. składa się z 3 446 450 akcji o wartości nominalnej 1 zł każda, w tym :

- 500 000 akcji na okaziciela serii A o numerach od 0.000.001 do 0.500.000 powstałych w związku ze zmianą formy prawnej Emax ze spółki z o.o. w spółkę akcyjną,
- 718 420 akcji imiennych serii A, uprzywilejowanych w głosach 1 do 5, o numerach od 0.500.001 do 1.218.420 powstałych w związku ze zmianą formy prawnej Emax ze spółki z o.o. w spółkę akcyjną,
- 1 681 420 akcji na okaziciela serii B o numerach od 0.000.001 do 1.681.580 – powstałych w ramach zwykłego podwyższenia kapitału zakładowego,
- 380 000 akcji na okaziciela serii C o numerach od 0.000.001 do 0.380.000 – podwyższenie kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego.
- 110 000 akcji na okaziciela serii D o numerach od 0.000.001 do 0.110.000 – podwyższenie kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego,
- 56 450 akcji na okaziciela serii E o numerach 0.000.001 do 0.056.450 - podwyższenie kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego w związku z Programem Opcji Menedżerskich Emax S.A.



Powyższe akcje reprezentują 6 320 130 głosów na Walnym Zgromadzeniu Emax S.A.

Poniższa tabela prezentuje udziały Emax S.A. w spółkach wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Emax:

Spółka	Status	Kapitał %	Głosy %
Winuel S.A.	podmiot zależny	90,97	90,97
Max Elektronik S.A.	podmiot zależny	91,7	91,7
Emtal Sp. z o.o.	podmiot współzależny	50	50
EMCom Sp. z o.o.	podmiot stowarzyszony	19	41

Poniższa tabela prezentuje kapitały własne Emax S.A. w ujęciu skonsolidowanym:

Sposób ujęcia	31.III.2006 r.	31.III.2005 r.
Skonsolidowany kapitał własny Emax S.A.	106 266	86 876
Skonsolidowany kapitał własny przypadający na akcjonariuszy Emax S.A.	100 695	82 399

ORGANY STATUTOWE EMAX S.A. (wg stanu na dzień przekazania niniejszego raportu)

Akcjonariusze (zgodnie z informacjami posiadanymi na dzień przekazania niniejszego raportu)

- BB Investment Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu (za pośrednictwem BBI Capital S.A.) oraz jego udziałowcy posiadają 1 236 139 akcji Spółki stanowiących 35,86% w kapitale zakładowym, dających prawo do 4 109 819 głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 65,02% wszystkich głosów.
- AIG Otwarty Fundusz Emerytalny, zarządzany przez AIG Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. z siedzibą w Warszawie posiada 316 480 akcji Spółki, stanowiących 9,18% w kapitale zakładowym, dających prawo do 316 480 głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 5,01% wszystkich głosów.
- Free float: 1 893 831 akcji stanowiących 54,96% w kapitale, oraz dających prawo do 1 893 831 głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 29,97% wszystkich głosów.

Zarząd

Prezes Zarządu:

Piotr Kardach – Dyrektor Generalny

Członkowie Zarządu:

Wojciech Dziewolski – Dyrektor ds. Sprzedaży Sektor Publiczny, Sektor Telekomunikacyjny

Andrzej Kosturek – Dyrektor ds. Sprzedaży Sektor Energetyka, Przemysł i Handel

Bogdan Kosturek – Dyrektor ds. Technicznych

Paweł Nowacki – Dyrektor ds. Finansowych

Paweł Rozwadowski – Dyrektor ds. Sprzedaży Sektor Bankowo-Finansowy, Rynki Zagraniczne

Marcin Stawarz – Dyrektor ds. Realizacji

Rada Nadzorcza

Przewodniczący Rady Nadzorczej:

Paweł Turno

Sekretarz Rady Nadzorczej:

Janusz Samelak

Członkowie Rady Nadzorczej:

Piotr Karmelita

Henryk Mruk

Grzegorz Ogonowski



Stan posiadania akcji i uprawnień do nabycia akcji Emax S.A. przez osoby nadzorujące i zarządzające:

- Pan Paweł Turno – Przewodniczący Rady Nadzorczej posiada 60 akcji uprzywilejowanych serii A Emax S.A.
- Pan Piotr Kardach - Prezes Zarządu, posiada 60 akcji uprzywilejowanych serii A Emax S.A.
- Pan Wojciech Dziewolski – Członek Zarządu, posiada 60 akcji uprzywilejowanych serii A Emax S.A.
- Pan Paweł Rozwadowski – Członek Zarządu, posiada 60 akcji uprzywilejowanych serii A Emax S.A.
- Pan Andrzej Kosturek – Członek Zarządu, posiada 60 483 akcji Emax S.A. oraz uprawnienie do nabycia 12 000 akcji Emax S.A. w ramach transzy za rok 2005 Programu Opcji Menedżerskich.
- Pan Bogdan Kosturek – Członek Zarządu, posiada 90 084 akcje Emax S.A. oraz uprawnienie do nabycia 12 000 akcji Emax S.A. w ramach transzy za rok 2005 Programu Opcji Menedżerskich.
- Pan Paweł Nowacki – Członek Zarządu, posiada uprawnienie do nabycia 9 000 akcji Emax S.A. w ramach transzy za rok 2005 Programu Opcji Menedżerskich.
- Pan Marcin Stawarz – Członek Zarządu, posiada 1200 akcji Emax S.A. oraz uprawnienie do nabycia 4 000 akcji Emax S.A. w ramach transzy za rok 2005 Programu Opcji Menedżerskich.

Transakcje na akcjach Emax S.A. przeprowadzone przez Członków Zarządu:

- w dniu 17 marca 2006 roku, Pan Bogdan Kosturek – Członek Zarządu, sprzedaż 10 000 akcji Emax S.A., po cenie 111 zł za jedną akcję,
- w dniu 21 marca 2006 roku, Pan Bogdan Kosturek – Członek Zarządu, sprzedaż 17 500 akcji Emax S.A. , po cenie 110 zł za jedną akcję.
- w dniu 28 marca 2006 roku, Pan Paweł Nowacki – Członek Zarządu, sprzedaż 3 625 akcji Emax S.A. po cenie 119,50 zł za jedną akcję.

ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

W 2004 roku Rada Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Uchwałą Nr 44/1062/2004 uchwaliła dokument „*Dobre Praktyki w Spółkach Publicznych 2005*” wprowadzający zmiany w zakresie obowiązujących zasad ładu korporacyjnego. Mając na względzie rekomendowane przez GPW zalecenie utrwalania standardów ładu korporacyjnego w spółkach publicznych, Walne Zgromadzenie Emax S.A. w dniu 17 czerwca 2005 roku zaakceptowało treść „*Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005*” z wyjątkiem reguły numer 28 w zakresie powołania w strukturze Rady Nadzorczej komitetów audytu i wynagrodzeń. Akcjonariusze wprowadzili również niezbędne zmiany w Statucie oraz w Regulaminie Walnych Zgromadzeń.

Mając na celu wdrożenie zasady Nr 28, na posiedzeniu w dniu 26 lipca 2005 roku, Rada Nadzorcza wprowadziła zmiany do Regulaminu Rady Nadzorczej powołując Komitety Audytu i Wynagrodzeń oraz wyłaniając ze swego grona ich członków. W wyniku opisanych powyżej zmian, **Emax S.A. realizuje wszystkie zasady ładu korporacyjnego** zawarte w dokumencie „*Dobre Praktyki w Spółkach Publicznych 2005*”.

Do składu Komitetu Audytu powołano Panów:

- Janusza Samelaka - powierzając mu funkcję Przewodniczącego Komitetu Audytu,
- Henryka Mruka – powierzając mu funkcję Członka Komitetu Audytu,
- Piotra Karmelię – powierzając mu funkcję Członka Komitetu Audytu.

Do składu Komitetu Wynagrodzeń powołano Panów:

- Pawła Turno – powierzając mu funkcję Przewodniczącego Komitetu Wynagrodzeń,
- Grzegorza Ogonowskiego – powierzając mu funkcję Członka Komitetu Wynagrodzeń.

III. POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Od 2005 roku Emax S.A. sporządza sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości – dotyczy to również danych porównywalnych za rok 2004. W związku z zastosowaniem MSR w sprawozdaniach finansowych Emax S.A., konsolidacji metodą pełną podlegają spółki Emax S.A., Winuel S.A., Max Elektronik S.A., a metodą praw własności spółki Emtal Sp. z o.o. i ECom Sp. z o.o. Polityka rachunkowości Emax S.A. oraz wskazanie różnic pomiędzy krajowymi zasadami rachunkowości a zasadami wynikającymi z Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej zostały opisane



w dokumencie „Informacja dodatkowa SA-QSr I/2006”, będącym integralną częścią niniejszego sprawozdania finansowego.

IV. INFORMACJE FINANSOWE

Poniższa tabela prezentuje skonsolidowane* wyniki finansowe Emax S.A. za I kwartał 2006 roku:

w tys. PLN	I kw. 2006	I kw. 2005	Zmiana I kw. 2006-2005
Przychody ze sprzedaży	64 800	69 089	-6,2%
Przychody ze sprzedaży produktów	28 063	33 710	-16,8%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	36 737	35 379	3,8%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	29 926	28 799	3,9%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	31 073	30 763	1,0%
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	3 801	9 527	-60,1%
Koszty sprzedaży	2 775	2 351	18,0%
Koszty ogólnego zarządu	6 071	6 358	-4,5%
Zysk/strata na działalności operacyjnej (EBIT)	-3 968	1 168	-
Zysk/strata netto	-4 558	493	-

* konsolidacji podlegają spółki Emax S.A., Winuel S.A. i Max Elektronik S.A.

W pierwszym kwartale roku 2006, skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 64 800 tys. zł, przy 69 089 tys. zł w roku 2005, co oznacza spadek o 6,2%. Niższy poziom przychodów w I kwartale spowodowany jest sezonowością sprzedaży, panującą na rynku IT w Polsce, na którym prowadzą działalność spółki wchodzące w skład Grupy Emax, oraz przesunięciem zawarcia bądź realizacji niektórych kontraktów na kolejne kwartały 2006 roku. Zarząd Spółki dąży do stopniowego uniezależnienia się od wahań poziomu przychodów w poszczególnych kwartałach, poprzez zwiększenie udziału kontraktów długoterminowych, w tym outsourcingowych i serwisowych, a przez to do złagodzenia tendencji do koncentracji przychodów i marż w ostatnim kwartale roku obrotowego. Duże tempo rozwoju, w tym inwestycje w rozbudowę zespołu specjalistów, realizowane przez Spółki Grupy Emax w minionym okresie oraz dotychczasowa struktura przychodów powodują, że tempo ograniczenia zjawiska sezonowości jest nadal niewystarczające.

Po trzech pierwszych miesiącach roku 2006, poziom przychodów ze sprzedaży produktów był niższy od analogicznego okresu roku 2005 o 16,8%, co spowodowane było opisaną powyżej sezonowością sprzedaży, z kolei konieczność ponoszenia wydatków na utrzymywanie zasobów do realizacji kontraktów, przesuniętych na kolejne kwartały roku oraz uczestnictwo w przetargach, wpłynęły na wyższy poziom kosztów wytworzenia sprzedanych produktów i kosztów sprzedaży.

Po pierwszym kwartale 2006 roku, skonsolidowany zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 3 901 tys. zł i był niższy o 60,1% w stosunku do analogicznego okresu roku 2005, w którym zamknął się wynikiem 9 527 tys. zł. Rentowność brutto ze sprzedaży, która w I kw. 2006 wyniosła 5,9%, była niższa o 7,9 punktu procentowego niż w porównywalnym okresie roku 2005. Jak wspomniano powyżej, słabsze wyniki I kwartału 2006 roku spowodowane są przesunięciem w czasie terminu zawarcia bądź rozpoczęcia realizacji niektórych kontraktów, na kolejny kwartał. Kontrakty, których zawarcie przesunęło się, bądź realizacja rozpoczęła się dopiero w drugim kwartale, to między innymi:

- umowa z Książnicą Kopernikańską w Toruniu z 3 lutego 2006 na wykonanie teleinformatycznej sieci współpracy pomiędzy Książnicą Kopernikańską w Toruniu a 171 bibliotekami województwa kujawsko-pomorskiego, wdrożenie systemów informatycznych, w tym systemu bibliotecznego PROLIB oraz systemu klasy ERP MAXeBiznes, o wartości 2,7 mln zł,
- umowa na świadczenie usług serwisowych systemu informatycznego do obsługi rynku energii elektrycznej z PSE Operator S.A., o wartości 5,1mln zł z 2 marca 2006,



- umowa na dostawę rozwiązań automatyki bankowej, o charakterze ramowym, o wartości 35 mln zł z 28 marca 2006.

Najbardziej znaczące z tych umów, to umowy długoterminowe, które zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami Zarządu, powinny wpłynąć na zmniejszenie sezonowości w przychodach i wynikach Emax S.A. w następnych kwartałach.

Po trzech miesiącach roku 2006, poziom kosztów sprzedaży był o 18,0% wyższy niż po pierwszym kwartale roku 2005, co było spowodowane min. uczestnictwem w przetargach i postępowaniach ofertowych wobec klientów m.in. sektora publicznego i energetycznego. W pierwszym kwartale roku 2006 koszty ogólnego zarządu wyniosły 6 071 tys. zł i były o 4,5% niższe niż w tym samym okresie roku 2005. Po pierwszych trzech miesiącach 2006 strata operacyjna wyniosła 3 968 tys. zł, przy zysku operacyjnym w wysokości 1 168 tys. zł w analogicznym okresie roku 2005.

Na koniec marca 2006 roku Emax S.A. poniósł skonsolidowaną stratę netto w wysokości 4 558 tys. zł. Po pierwszym kwartale roku 2005 Spółka wykazywała zysk netto w wysokości 493 tys. zł. Na przychody i koszty finansowe w pierwszym kwartale 2006 oddziaływała ujemnie wycena wbudowanych instrumentów finansowych w wysokości 650 tys. zł, przy 233 tys. zł dodatniego efektu w analogicznym okresie roku 2005.

Grupa Emax posiada zdecydowanie wyższy *backlog*, niż w analogicznym okresie roku 2005, który wynosi 261,4 mln zł, w porównaniu do 218 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Zmiany zobowiązań warunkowych, które nastąpiły od czasu zakończenia ostatniego roku obrotowego

	Zobowiązania warunkowe na dzień 31.12.2005	Zobowiązania warunkowe na dzień 31.03.2006	Zmiana 31.12.2004 – 31.12.2005
Gwarancje bankowe	5 974 878,44	5 930 770,69	- 44 107,75
Gwarancje kontraktowe	20 217 905,85	17 000 730,34	- 3 217 175,51
Poręczenia	-	171 000,00	171 000,00
Poręczenia wekslowe	6 393 174,09	1 278 634,82	- 5 114 539,27
Akredytywy	-	1 137 961,55	1 137 961,55
Weksle i zastawy na aktywach zabezpieczające zobowiązania ujęte w bilansie z tytułu umów leasingu oraz otrzymanych kredytów	72 939 156,35	58 006 921,73	14 932 234,62
RAZEM	105 525 114,73	83 526 019,13	- 21 999 095,60

Emisje, wykup i spłata dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych

Pomiędzy spółkami tworzącymi Grupę Kapitałową Emax zawierane są transakcje mające na celu zapewnienie przepływu środków finansowych pomiędzy poszczególnymi spółkami, w celu możliwie najbardziej efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów. Przepływ gotówki pomiędzy spółkami odbywa się w formie emisji bonów dłużnych oraz pożyczek oprocentowanych na warunkach rynkowych. Emisje bonów dłużnych w I kwartale 2006 roku objęte przez Winuel S.A. :

- Emisja bonów dłużnych realizowana przez Raiffeisen Bank Polska S.A. z dnia 14.02.2006 na kwotę 10.000.000,00 PLN, rentowność 4,90%, nr transzy 60, data spłaty 30.06.2006.
- Emisja bonów dłużnych realizowana przez Raiffeisen Bank Polska S.A. z dnia 15.03.2006 na kwotę 5.000.000,00 PLN, rentowność 4,90%, nr transzy 62, data spłaty 15.05.2006.

Informacje dotyczące wypłaconej (lub zadeklarowanej) dywidendy

Podczas ostatniego Walnego Zgromadzenia Emax S.A., które miało miejsce w dniu 17 czerwca 2005 roku, podjęto uchwałę o przekazaniu zysku wypracowanego przez Spółkę w 2004 roku na kapitał zapasowy. Do dnia przekazania niniejszego raportu, nie zadeklarowano, ani nie wypłacono dywidendy z zysku wypracowanego w roku 2005.



Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok

Zarząd Emax S.A. nie publikował prognoz skonsolidowanych wyników finansowych na 2006 rok.

Poręczenia kredytów, pożyczek lub gwarancji

W opisywanym okresie Emax S.A. oraz podmioty zależne nie udzielały poręczeń kredytu lub pożyczki lub nie udzielały gwarancji - łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, aby łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowiła równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych.

V. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń

Do najważniejszych umów podpisanych w I kwartale 2006 roku przez spółki wchodzące w skład Grupy Emax należy zaliczyć:

- Zamówienie otrzymane w dniu 5 stycznia 2006 roku od Volkswagen Poznań Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu na wykonanie systemu ochrony obwodowej oraz monitoringu wizyjnego zakładu zlokalizowanego w Poznaniu. Wartość zlecenia wynosi 765 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 3 lutego 2006 roku z Wojewódzką Biblioteką Publiczną – Książnicą Kopernikańską w Toruniu a konsorcjum, w skład którego weszły Emax S.A. wraz z podmiotem zależnym Max Elektronik S.A. Przedmiotem umowy jest wykonanie teleinformatycznej sieci współpracy pomiędzy Książnicą Kopernikańską w Toruniu a 171 bibliotekami województwa kujawsko – pomorskiego, wdrożenie systemów informatycznych, w tym systemu bibliotecznego PROLIB oraz systemu klasy ERP MAXeBiznes - oba autorstwa Max Elektronik S.A. – a także dostarczenie niezbędnego sprzętu informatycznego. Wartość netto umowy wynosi 2 695 tys. zł. Przedsięwzięcie jest współfinansowane przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego w ramach projektu "INFOBIBNET – informacja, biblioteka, sieć". Realizacja kontraktu ma na celu integrację baz bibliograficzno-katalogowych bibliotek województwa kujawsko - pomorskiego i udostępnienie ich czytelnikom za pośrednictwem Internetu. Zostanie również wprowadzony jednolity system zarządzania projektami, które będą realizowały biblioteki, uzupełnione zostanie też wyposażenie i infrastruktura techniczna bibliotek. Projekt zakłada uruchomienie sieci Infocentrów działających na bazie istniejącej infrastruktury informatycznej oraz struktury organizacyjnej dwóch publicznych bibliotek wojewódzkich w Bydgoszczy i Toruniu. Podstawę techniczną Infocentrów stanowić będzie 105 nowych konwencjonalnych punktów dostępu do Internetu oraz 36 nowych stref dostępu bezprzewodowego, dających możliwość korzystania z sieci 6000 klientom jednocześnie. Ważnym elementem przedsięwzięcia jest utworzenie we wszystkich bibliotekach objętych projektem punktów z dostępem do Internetu i uruchomienie systemu transferu informacji dla odbiorców z terenów małych miast i obszarów wiejskich. Realizacja umowy obejmie 171 filii następujących placówek: Książnicy Kopernikańskiej w Toruniu (Wojewódzka Biblioteka Publiczna), Wojewódzkiej i Miejskiej Biblioteki Publicznej im. dr Witolda Bełzy w Bydgoszczy, Pedagogicznej Biblioteki Wojewódzkiej w Bydgoszczy, Biblioteki Pedagogicznej w Toruniu, Kujawsko - Pomorskiego Centrum Edukacji Nauczycieli oraz Biblioteki Pedagogicznej we Włocławku. Dzięki wdrożeniu systemu PROLIB, możliwa będzie również budowa Regionalnego Katalogu Bibliotek Samorządowych, opartego na jednolitym standardzie opracowania dla 14 powiatów województwa kujawsko - pomorskiego. Efektem tych działań będzie rozszerzenie funkcji edukacyjnej Infocentrów, włączenie wojewódzkiego zasobu bibliotecznego do elektronicznych zasobów centralnych oraz zapewnienie elektronicznej wymiany materiałów bibliecznych.
- Umowę zawartą w dniu 25 stycznia 2006 roku z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest dostawa systemu opracowania korespondencji masowej. Wartość umowy wynosi 1 067 tys. zł netto. Jest to drugie rozwiązanie tego typu dostarczone przez Emax S.A. do Banku.
- Umowę zawartą w dniu 28 lutego 2006 roku, pomiędzy podmiotem zależnym - Winuel S.A., a PSE – Operator S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług serwisowych systemu informatycznego do obsługi rynku energii elektrycznej (SIRE). System informatyczny SIRE, wytworzony przez Winuel S.A., jest systemem krytycznym dla działania segmentu bilansującego krajowego systemu elektroenergetycznego. Realizuje funkcje m.in. planowania pracy elektrowni,



rozliczania podmiotów uczestniczących w rynku bilansującym, wspomagania wymiany międzynarodowej energii elektrycznej. Zawarta umowa swoim zakresem obejmuje serwisowanie wytworzonego przez Winuel SA oprogramowania oraz zapewnienie ciągłości działania funkcji systemu w przypadku awarii któregoś z jego elementów. Dodatkowo umowa przewiduje zobowiązanie się do konsultacji merytorycznych w zakresie aplikacji biznesowych oraz przeprowadzania szkoleń użytkowników systemu. Umowa zawarta została na okres 12 miesięcy, jej wartość wynosi 5 133 tys. zł netto.

- Umowę zawartą w dniu 27 marca 2006 roku z Telekomunikacją Polską S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług całkowitej obsługi serwisowej i utrzymania systemów opracowania korespondencji masowej użytkowanych przez Telekomunikację Polską S.A. Wartość umowy wynosi 13 758 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 20 marca 2006 roku z Telekomunikacją Polską S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług modernizacja i rozbudowa Centrum Usługowo-Administracyjnego Telekomunikacji Polskiej S.A. w Warszawie. Prace obejmować będą m.in. instalacje systemu przeciwpożarowego, sygnalizacji włamania i napadu, kontroli dostępu oraz telewizji dozorowej. Wartość umowy wynosi 3 300 tys. zł netto.
- Umowę ramową zawartą w dniu 23 marca 2006 roku na dostawę, instalację, uruchomienie i serwis rozwiązań automatyki bankowej dla jednej z instytucji z sektora bankowo-finansowego. Umowa została zawarta na okres do dnia 31 grudnia 2007 roku. Ostateczna wartość umowy będzie uzależniona od sumy poszczególnych zleceń złożonych w jej ramach i jest szacowana na kwotę około 35 000 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 29 marca 2006 roku umowy z Gminą Miasta Gdańsk – Zarządem Transportu Miejskiego z siedzibą w Gdańsku. Przedmiotem umowy jest dostawa, wdrożenie i uruchomienie systemu elektronicznego biletu okresowego. Zakres umowy obejmuje również szkolenie pracowników ZTM Gdańsk oraz asystę techniczną nad eksploatacją systemu. Wartość umowy wynosi 900 tys. zł netto. Wdrażany system będzie wyposażony w możliwość rozbudowy elektronicznego biletu jednorazowego. W pierwszym etapie z systemu będzie korzystało 75 tysięcy użytkowników. Karty chipowe zastępują tradycyjne, okresowe bilety papierowe. Oferowany przez Grupę Emax system pobierania opłat, który będzie wdrażany w Gdańsku, został wyróżniony podczas Międzynarodowych Targów Lokalnego Transportu Zbiorowego TRANSEXPO 2005. Grupa Emax wdrożyła podobny system tzw. i-Biletu między innymi w Poznaniu, Radomsku i Kaliszu. Ostatni projekt tego typu Grupa Emax zrealizowała w końcu 2005 roku w Wejherowie. System i-Bilet uatrakcyjnia transport publiczny dla obywateli, ułatwia kontrolę obiegu pieniędzy u przewoźnika oraz eliminuje problem fałszerstwa biletów papierowych. System dostarcza organizatorowi przewozów dane pozwalające na prowadzenie zaawansowanych obliczeń i analiz statystycznych, które ułatwiają optymalizację funkcjonowania całego systemu oraz poszczególnych linii, obniżają koszty i poprawiają obsługę pasażerów. Karta elektroniczna jako nośnik informacji ma szerokie, praktyczne możliwości zastosowania. Na jednej karcie chipowej, zależnie od wielkości pamięci, można umieścić więcej aplikacji, z których każda pozwala na uruchomienie dodatkowych funkcjonalności karty.

Sezonowość lub cykliczność działalności w prezentowanym okresie

Wynik wypracowany w pierwszym kwartale 2006 roku jest pochodną sezonowości panującej od wielu lat na rynku IT w Polsce, na którym działalność prowadzą Emax S.A. oraz pozostałe spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Emax, polegającej na koncentracji przychodów i zysków w ostatnim kwartale roku obrotowego. Powyższa sezonowość spowodowana jest realizacją budżetów klientów, głównie z sektora publicznego oraz przedsiębiorstw z istotnym udziałem Skarbu Państwa, na dany rok obrotowy. Zarząd Emax S.A. w celu uniezależnienia się od opisanego zjawiska dąży do zwiększania w przychodach ogółem udziału przychodów z tytułu realizacji umów długoterminowych oraz projektów serwisowych i outsourcingowych, które generują stabilny poziom przychodów w poszczególnych kwartałach roku obrotowego. Duże tempo rozwoju, w tym inwestycje w rozbudowę zespołu specjalistów, realizowane przez Spółki Grupy Emax w minionym okresie oraz dotychczasowa struktura przychodów powodują, że tempo ograniczenia zjawiska sezonowości jest nadal niewystarczające.



Skutki zmian w strukturze jednostki gospodarczej, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

Z dniem 1 stycznia 2004 roku spółki tworzące Grupę Emax funkcjonują zgodnie z nowym Modelem Organizacyjnym. Umożliwia on koncentrację i wzajemną dostępność w Grupie kluczowych kompetencji i zasobów poszczególnych spółek, przy równoczesnym zachowaniu formalnoprawnej odrębności poszczególnych firm. Rezultatem wprowadzonych rozwiązań jest podniesienie skuteczności prowadzonych działań handlowych i efektywności realizacji projektów, a przez to optymalizacja prowadzonej działalności i w konsekwencji stabilny wzrost wartości Emax S.A. i Grupy Kapitałowej Emax.

Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

W okresie objętym niniejszym raportem nie toczyły się postępowania, dotyczące wierzytelności lub zobowiązań Emax S.A. oraz podmiotów zależnych, których łączna wartość stanowiłaby odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki.

Informacje o zawarciu jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi

W okresie objętym niniejszym raportem spółki tworzące Grupę Kapitałową Emax nie zawierały transakcji z podmiotami powiązanymi, których wartość przekroczyła równowartość w złotych kwoty 500 tys. EURO i które nie byłyby transakcjami typowymi i rutynowymi, zawieranymi na warunkach rynkowych pomiędzy jednostkami powiązanymi, a ich charakter i warunki nie wynikałyby z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Emax S.A. oraz podmioty zależne.

Inne informacje, istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań.

W analizowanym kwartale Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Emax wywiązywały się z ciążących na nich zobowiązań o charakterze zarówno prywatno jak i publicznoprawnym. Organizowane były specjalistyczne kursy i szkolenia w celu podnoszenia wiedzy i kwalifikacji pracowników, których celem jest wzrost konkurencyjności podmiotów tworzących Grupę Kapitałową Emax. Utrzymanie stabilnej pozycji Spółki rozpatrywane w kategorii podstawowych parametrów ekonomicznych w branży IT daje Zarządowi podstawy do stwierdzenia, iż zarówno bieżący jak i przyszły stan kondycji gospodarczej i finansowej Emax S.A. jak i całej Grupy Kapitałowej Emax jest stabilny i bezpieczny. Zapewnione jest także utrzymanie w przyszłości atrakcyjnej dla akcjonariuszy rentowności kapitałów i bezpieczeństwo zachowania płynności finansowej.

VI. STRATEGIA ROZWOJU

Strategia rozwoju Spółki i Grupy Emax, ma charakter długoterminowy i bazuje na ciągłym wyszukiwaniu atrakcyjnych nisz rynkowych, doborze odpowiednich produktów i technologii zaspokajających specyficzne potrzeby klientów w tych niszach, a następnie rozwoju oferty. Na bazie znaczącej i stabilnej pozycji, Grupa Emax kontynuuje rozwój produktowy i technologiczny czyniąc swoją ofertę coraz bardziej uniwersalną i dostosowaną do potrzeb coraz szerszego kręgu odbiorców, w szczególności poprzez tworzenie systemów dedykowanych i integrację aplikacyjną.

Rozwój Grupy koncentruje się na czterech kierunkach:

- utrzymania/umacniania pozycji w atrakcyjnych (wzrostowych) segmentach rynku, w których Grupa już posiada znaczącą pozycję – np. rozwiązania logistyki pocztowej, rozwiązania i-bilet, tworzenie rozwiązań dedykowanych oraz systemy opracowania korespondencji masowej, automatyka bankowa, automatyka magazynowa oraz rozwiązania dla rynku energii, w tym handlu hurtowego energią elektryczną.
- wchodzenia na perspektywiczne rynki znajdujące się aktualnie w fazie wczesnego rozwoju – rozwiązania oparte o karty elektroniczne, rozwiązania bilingowe, rozwiązania zarządzania ryzykiem,
- rozwój oferty dedykowanej dla wybranych segmentów odbiorców (w szczególności: sektor publiczny, sektor telekomunikacyjny, bankowo-finansowy, sektor energetyczny),
- ekspansja zagraniczna dzięki tworzeniu produktów przede wszystkim softwarowych przeznaczonych dla masowych odbiorców, do sprzedaży także poza granicami kraju (np.



Printoscope – system do optymalizacji kosztów wydruków w dużych organizacjach), produkty globalne oraz produkcja software'u na zamówienie, ale także sprzedaż rozwiązań z dotychczasowej oferty Grupy – np. system pobierania opłat za przejazdy komunikacją miejską (i-bilet), systemy wspomagania kierowania (typu Command&Control), systemy dla sektora energetycznego (systemy pomiarowo-rozliczeniowe, systemy dla rynku energii).

Grupa Emax zamierza intensywnie rozwijać swoją działalność o nowe produkty i nowe rynki. Sposobami realizacji opisanej ścieżki ekspansji będzie:

- Rozwój wewnętrzny (organiczny) rozwiązań oferowanych przez Grupę:

Rozwiązania Grupy	Komentarz dotyczący planów rozwojowych
Zintegrowane systemy informatyczne	Rozwój rozwiązań dedykowanych dla klientów ze strategicznych segmentów rynku, w szczególności dla energetyki, sektora publicznego oraz na rynki zagraniczne (ekspansja z dotychczasowymi produktami, jak i przygotowanie produktów dedykowanych).
Zintegrowane systemy logistyczne	Rozwój produktowy zmierzający do integracji automatyki z systemami informatycznymi u klienta.
Systemy opracowania korespondencji	Nowe formy dostaw dla klienta – usługi outsourcingowe, wchodzenie z ofertą do nowych segmentów klientów (np. sektor energetyczny)
Rozwiązania w zakresie techniki bankowej	Rozwój produktowy skoncentrowany na rozwoju systemów samoobsługi bankowej oraz na integracji automatyki z systemami informatycznymi u klienta (tworzenie interfejsów).
Technologie inteligentnego budynku	Utrzymanie i rozwój pozycji rynkowej. Rozwój produktów i technologii (w szczególności systemy monitoringu wizyjnego)

- Akwizycje spółek produktowych, niewielkich Spółek niszowych działających na perspektywicznych rynkach, posiadających potencjał w zakresie sprzedaży zagranicznej.

Planowane nakłady inwestycyjne finansowane będą kapitałami własnymi Emax S.A. oraz w razie potrzeby kapitałem zewnętrznym.

VII. PRZEWIDYWANA SYTUACJA W NASTĘPNYCH KWARTAŁACH

W roku 2006 Zarząd Emax S.A. oczekuje wzrostu przychodów z tytułu sprzedaży rozwiązań dla klientów z sektora publicznego, w tym zarówno dla jednostek administracji centralnej, samorządowej jak i w segmencie służb mundurowych.

Duże oczekiwania związane są z sektorem bankowo-finansowym. Zarząd Emax S.A. spodziewa się wzrostu zapotrzebowania na rozwiązania informatyczne, automatykę bankową oraz systemy przetwarzania i obróbki korespondencji w tym sektorze. Wiąże się to między innymi z tendencją do rozwijania przez banki sieci placówek detalicznych oraz inwestycjami w systemy zabezpieczające placówki bankowe poprzez instalację systemów cyfrowego monitoringu wizyjnego, a także systemów bezpieczeństwa i kontroli dostępu. Spowoduje to pozyskanie kolejnych zleceń w obszarze technologii budynkowych, w szczególności systemów zabezpieczeń. Przyczyni się do tego również obserwowane ożywienie w sektorze budowlanym i oczekiwany dalszy wzrost inwestycji ze strony przedsiębiorstw i instytucji, w tym również zagranicznych. Szczególnie jest to widoczne w sektorze przemysłowym i logistyce. Wzrost inwestycji w technologie budynkowe widoczny jest również w sektorze użyteczności publicznej w związku z koniecznością dostosowania budynków do nowych standardów bezpieczeństwa wynikających z obowiązujących przepisów.

Wzrostu sprzedaży Zarząd Emax oczekuje również w obszarze rozwiązań automatyki magazynowej. Przewidywane jest zwiększenie przychodów ze sprzedaży do sektora przemysłowego. Tutaj oczekiwane są inwestycje w rozwiązania informatyczne, ze strony przedsiębiorstw energetycznych, głównie firm dystrybucyjnych. Związane jest to z przygotowaniem spółek dystrybucyjnych do rozdziału funkcji dystrybucji od obrotu energią elektryczną, konsolidacją rynku, a także przygotowaniem przedsiębiorstw energetycznych do uczestnictwa w otwartym rynku energii, którego uruchomienie przewidywane jest we



wszystkich państwach UE na dzień 1 lipca 2007 roku. Przewidywany jest również wzrost zainteresowania odbiorców energii elektrycznej systemami do optymalizacji jej zakupu w związku ze zwiększeniem konkurencyjności tego rynku.

Zarząd Emax S.A. upatruje perspektywy rozwoju w sprzedaży produktów i usług na rynki zagraniczne. Spółki Grupy przygotowały potencjał sprzedażowy i technologiczny dedykowany dla sprzedaży eksportowej i prowadzą intensywne działania w celu pozyskania przychodów z tej działalności. Sprzedaż zagraniczna koncentruje się na oferowaniu sprawdzonych produktów oferowanych przez Grupę, takich jak rozwiązania dla rynku energii, systemy dla transportu zbiorowego, systemy wspomagania dowodzenia oraz inne dedykowane rozwiązania informatyczne.