



KOMENTARZ DO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU KWARTALNEGO EMAX S.A. SA-QSr II/2006

I. WSTĘP

W II kwartale 2006 roku Grupa Emax skupiała się nie tylko na wdrożeniu przyjętej strategii, realizując zawarte kontrakty oraz działając w kierunku pozyskania kolejnych, ale równocześnie podejmowała czynności przygotowawcze zmierzające do połączenia ze spółką ComputerLand S.A. z siedzibą w Warszawie.

Wyniki finansowe wypracowane w omawianym okresie charakteryzował wzrost w stosunku do wyników w analogicznym okresie roku 2005. 10-procentowy wzrost wartości przychodów, a także ponad dwukrotnie wyższy zysk operacyjny (EBIT) od wartości II kwartału ubiegłego roku potwierdzają utrzymującą się tendencję wzrostową Spółki. Na wyniki finansowe w układzie narastającym wpływ miała sezonowość panująca w segmentach rynku IT, w których spółki Grupy prowadzą działalność, polegająca na stosunkowo niskiej realizacji przychodów i zysków w pierwszych kwartałach roku kalendarzowego. Przesunięcia terminów rozpoczęcia realizacji niektórych projektów, 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 oraz w podmiotach gospodarczych z udziałem Skarbu Państwa, mają istotny wpływ na strukturę przychodów w czasie. Spółki Grupy Emax ponosiły również koszty związane z większą aktywnością w zakresie wykonywanych prac przygotowawczych do zawarcia kontraktów, których realizacja obejmie trzeci i czwarty kwartał 2006 roku. Aktualna wartość *backlogu* Spółki wynosi 321,9 mln zł i jest znacząco wyższa niż w analogicznym okresie roku 2005, kiedy wynosiła 256,6 mln zł.

Emax prowadzi prace przygotowawcze dotyczące połączenia z ComputerLand S.A. Dnia 27 lipca 2006 roku ComputerLand S.A. otrzymał zgodę Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na dokonanie koncentracji polegającej na przejęciu przez spółkę ComputerLand S.A. kontroli nad Emax S.A. Uzyskana, wcześniej niż planowano, zgoda Prezesa UOKiK może przyspieszyć proces fuzji. W sierpniu br. obydwie Spółki podpisały umowę z doradcą zewnętrznym, który wesprze prowadzone połączenie firm.

Nabycie akcji Emax S.A. przez ComputerLand S.A. i połączenie obydwu Spółek wzmocni pozycję strategiczną i konkurencyjną nowego podmiotu na polskim rynku IT, czyniąc z niego firmę będącą w stanie wygrywać i realizować duże, złożone projekty informatyczne, efektywnie konkurującą z krajowymi i globalnymi graczami. Dzięki znacznej komplementarności obszarów działalności i ofert produktowych łączących się firm, wzmocniona i rozszerzona zostanie oferta usług informatycznych dla Klientów korporacyjnych i instytucjonalnych. Spółka powstała z połączenia Emax S.A. i ComputerLand S.A. stanie się m.in. niekwestionowanym liderem w zakresie świadczenia usług IT dla energetyki. Firma, korzystając z posiadanej, bogatej ekspertyzy i wiedzy branżowej, umocni status wiodącego gracza w sektorach bankowo-finansowym, telekomunikacyjnym, przemysłowym i użyteczności publicznej. Będzie też jednym z liderów w zakresie produkcji oprogramowania na zamówienie, dysponującym jednym z najliczniejszych zespołów ekspertów na polskim rynku informatycznym (ok. 3 tys. osób).

W rezultacie obecnych prac, prowadzonych wspólnie przez Zarządy Emax S.A. i ComputerLand S.A. przy wsparciu doradcy zewnętrznego, do końca września br. przygotowane zostaną założenia do nowej strategii połączonego podmiotu oraz oszacowane efekty synergii oczekiwanych z połączenia firm. Do końca października br. znany będzie kształt nowej organizacji oraz obsada kluczowych stanowisk zarządczych w połączonej Spółce. Do tego czasu Zarządy przedstawią również całościowy plan dalszego procesu integracji firm.



II. INFORMACJE OGÓLNE

GRUPA EMAX

Emax działa jako grupa kapitałowa, którą tworzy pięć spółek: Emax S.A., Winuel S.A., Max Elektronik 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 taborem;
- **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: Ministerstwo Edukacji Narodowej, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, 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



ZATRUDNIENIE

Według stanu na dzień bilansowy w Emax S.A. zatrudnionych było 379 pracowników, natomiast cała Grupa Emax liczyła 869 osób.

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

30.VI.2006	31.III.2006	Zmiana IIQ'06 – IQ'06	30.VI.2005	Zmiana 30.VI.06- 30.VI.05	Zmiana (%) 30.VI.06- 30.VI.05
869 osób	838 osób	31 osób	728 osób	141 osób	19,37%

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 [w tys. zł]:

Sposób ujęcia	30.VI.2006 r.	30.VI.2005 r.
Skonsolidowany kapitał własny Emax S.A.	107 621	90 328
Skonsolidowany kapitał własny przypadający na akcjonariuszy Emax S.A.	101 695	85 663

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 VBB sp. z o.o.) 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.
- Free float: 2 210 311 akcji stanowiących 64,13% w kapitale, oraz dających prawo do 2 210 311 głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 34,97% wszystkich głosów.



W dniu 9 sierpnia 2006 roku ComputerLand S.A. z siedzibą w Warszawie ogłosił wezwanie do zapisywania się na sprzedaż akcji Emax S.A. Przedmiotem wezwania są zdematerializowane akcje imienne, uprzywilejowane co do głosu.

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 55 483 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 21 marca 2006 roku Członek Zarządu Spółki Andrzej Kosturek dokonał sprzedaży na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. 5000 akcji w cenie 110,97 złotych za jedną akcję.

ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

Emax S.A. realizuje wszystkie zasady ładu korporacyjnego zawarte w dokumencie *"Dobre Praktyki w Spółkach Publicznych 2005"*, przyjętym przez Radę Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Uchwałą Nr 44/1062/2004.



III. POLITYKA RACHUNKOWOŚCI

Od 2005 roku Emax S.A. sporządza sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości. 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 EMCom 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 II/2006”, będącym integralną częścią sprawozdania finansowego za II kwartał 2006 roku.

IV. INFORMACJE FINANSOWE

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

w tys. zł	I - II kw. 2006	I - II kw. 2005	Zmiana I-II kw. 2006-2005
Przychody ze sprzedaży	153 202	149 452	2,5%
Przychody ze sprzedaży produktów	79 265	68 293	16,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	73 937	81 159	-8,9%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	72 619	60 648	19,7%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	65 200	70 447	-7,4%
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	15 383	18 357	-16,2%
Koszty sprzedaży	5 228	4 294	21,8%
Koszty ogólnego zarządu	12 198	12 432	-1,9%
Zysk/strata na działalności operacyjnej (EBIT)	-407	2 209	-118,4%
Przychody finansowe	732	4 198	-82,6%
Koszty finansowe	3 913	2 245	74,3%
Zysk/strata netto	-3 211	3 360	-

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

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

w tys. zł	II kw. 2006	II kw. 2005	Zmiana II kw. 2006-2005
Przychody ze sprzedaży	88 402	80 363	10,0%
Przychody ze sprzedaży produktów	51 202	34 583	48,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	37 200	45 780	-18,7%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	42 693	31 849	34,0%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	34 127	39 684	-14,0%
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	11 582	8 830	31,2%
Koszty sprzedaży	2 453	1 943	26,3%



Koszty ogólnego zarządu	6 127	6 074	0,9%
Zysk/strata na działalności operacyjnej (EBIT)	3 561	1 041	242,2%
Przychody finansowe	243	3 613	-93,3%
Koszty finansowe	1 982	1 216	63,0%
Zysk/strata netto	1 347	2 867	-

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

W dwóch pierwszych kwartałach roku 2006, przychody ze sprzedaży wyniosły 153 203 tys. zł, kształtując się na poziomie o 2,5% wyższym niż po pierwszym półroczu roku 2005. Wielkość sprzedaży w drugim kwartale roku 2006 wyniosła 88 403 tys. zł i była wyższa o 10% w stosunku do analogicznego okresu 2005 roku. Działalność spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej opiera się na zasadach projektowych, co powoduje, że struktura przychodów w poszczególnych kwartałach uzależniona jest od budżetów klientów oraz umownych harmonogramach prac z konsekwencjami ich zmian dokonywanych przez klientów w toku realizacji.

Aktualny *backlog* Spółki wynosi 321,9mln zł i jest znacząco wyższy niż w analogicznym okresie roku 2005, kiedy wynosił 256,6 mln zł. Panująca na rynku IT sezonowość sprzedaży powoduje, że znaczące kontrakty zawierane są w III, a przede wszystkim w IV kwartale, przyczyniając się do generowania większych obrotów w ostatnim kwartale roku.

W drugim kwartale 2006 roku, został wypracowany zysk brutto ze sprzedaży na poziomie 11 583 tys. zł, czyli o 31,2% wyższym niż w drugim kwartale roku 2005. Pozytywny efekt II kwartału szczególnie widoczny jest w porównaniu do trzech pierwszych miesięcy tego roku. W okresie od kwietnia do czerwca br. odnotowany został wzrost zysku brutto ze sprzedaży o 205%, z 3 801 tys. zł po pierwszym kwartale do 11 583 tys. zł w drugim kwartale, co było konsekwencją realizacji nowych projektów, rozpoczętych dopiero w drugim kwartale. Należą do nich m. in.:

- umowa na świadczenie usług serwisowych dla Telekomunikacji Polskiej S.A. o wartości 13,8 mln zł z dnia 27 marca 2006 roku,
- umowa na świadczenie usług serwisowych systemu informatycznego do obsługi rynku energii elektrycznej z PSE Operator S.A., o wartości 5,1mln zł z dnia 2 marca 2006 roku,
- umowa na modernizację Centrum Usługowo-Administracyjnego Telekomunikacji Polskiej S.A. z dnia 27 marca 2006 roku, o wartości 3,3 mln zł,
- umowa z Polskimi Sieciami Elektroenergetycznymi S.A., na wykonanie kompleksowej modernizacji Systemu Informatycznego Rynku Energii Elektrycznej (SIRE), wspomagającego, nieprzerwanie od 2001 roku, funkcję Operatora Systemu Przesyłowego, w celu dostosowania obecnie eksploatowanego systemu do pracy w dwóch rezerwujących się centrach przetwarzania danych, z dnia 17 maja 2006 roku, o wartości 57,9 mln zł,
- aneks do umowy na świadczenie usług w zakresie kompleksowej obsługi procesu przygotowywania do wysyłki i wysyłania korespondencji oraz materiałów reklamowych dla jednej z instytucji sektora bankowo-finansowego, z dnia 23 maja 2006 roku, o wartości 15 mln zł,
- umowa z Komendą Wojewódzką Policji w Katowicach, na dostawę kompletnego systemu, w tym oprogramowania, do obsługi ruchu faksowego oraz poczty mailowej wraz z podpisem elektronicznym kwalifikowanym i niekwalifikowanym, jak również instalacja dedykowanych serwerów i stanowisk dla użytkowników, z dnia 4 maja 2006 roku, o wartości 3,9 mln zł.

Po pierwszym półroczu roku 2006, Spółka osiągnęła zysk brutto ze sprzedaży na poziomie 15 383 tys. zł. W tym samym okresie roku 2005, zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 18 357 tys. zł i był wyższy o 16,2% w stosunku do wyniku w roku bieżącym. Jest to efektem niskiego zysku brutto ze sprzedaży w pierwszym kwartale br.

W pierwszym półroczu roku 2006, koszty sprzedaży były wyższe niż po sześciu miesiącach roku 2005 o 21,8% i wyniosły 5 228 tys. zł (przy 4 292 tys. zł po I półroczu roku 2005). Wzrost kosztów sprzedaży wynika z większej aktywności w zakresie prac związanych z pozyskaniem kontraktów, których realizacja obejmie trzeci i czwarty kwartał 2006 roku, m. in.:



- umowa z Ministerstwem Edukacji Narodowej, na dostawę do 250 szkół specjalnych, szkół ogólnodostępnych z oddziałami integracyjnymi oraz szkół integracyjnych w całej Polsce, specjalistycznych środków dydaktycznych, opartych na rozwiązaniach informatycznych, dla uczniów niewidomych i słabo widzących, z dnia 17 lipca 2006 roku, o wartości 24,5 mln zł,
- Umowa z Ministerstwem Edukacji Narodowej, na dostawę, instalację i integrację internetowych centrów informacji multimedialnej (ICIM) w bibliotekach szkolnych oraz przyłączenie ich do istniejącej sieci wewnętrznej szkoły, z dnia 27 lipca 2006 roku, o wartości 20,2 mln zł,
- umowa z Miastem Stołecznym Warszawa, na wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego wspomagającego zarządzanie, mySAP Business Suite, z dnia 5 lipca 2006 roku, o wartości 3,1 mln zł,
- umowa z instytucją sektora bankowego, na wykonanie i wdrożenie systemu wspierania procesu udzielania kredytów hipotecznych oraz udzielenie licencji na korzystanie z oprogramowania, z dnia 10 lipca 2006 roku, o wartości 2,1 mln zł,
- umowa z Uniwersytetem Śląskim, na wdrożenie i obsługę systemu kopiowania i drukowania dokumentów wraz z udostępnieniem wielofunkcyjnych rozwiązań informatycznych, z dnia 28 lipca 2006 roku, o wartości 3,8 mln zł,
- umowa z instytucją sektora bankowego, na dostarczenie rozwiązań informatycznych oraz świadczenie usług serwisowych, z dnia 1 sierpnia 2006 roku, o wartości 3,9 mln zł.

W ujęciu narastającym dla dwóch kwartałów 2006 roku, koszty ogólnego zarządu utrzymały się na poziomie zbliżonym do analogicznego okresu roku 2005 i wyniosły 12 198 tys. zł. Także w drugim kwartale br. koszty ogólnego zarządu utrzymywały się na poziomie analogicznego okresu roku 2005.

W drugim kwartale 2006 roku, zysk operacyjny (EBIT) wyniósł 3 562 tys. zł i był wyższy o 242,2% w stosunku do poziomu z analogicznego okresu 2005 roku, kiedy wyniósł 1 041 zł. Po pierwszym półroczu br. zysk operacyjny ukształtował się na poziomie (-406) tys. zł, przy 2 209 tys. zł zysku operacyjnego po sześciu miesiącach roku 2005. W drugim kwartale został wypracowany zysk operacyjny, pozwalający w znacznym stopniu odrobić stratę pierwszego kwartału br., która wynosiła 3 968 tys. Zł.

W pierwszym półroczu 2006, przychody finansowe wyniosły 732 tys. zł, wobec 4 198 tys. zł w analogicznym okresie roku 2005. Jednocześnie koszty finansowe po sześciu miesiącach roku 2006 wyniosły 3 913 tys. zł, przy 2 245 tys. zł po dwóch kwartałach 2005 roku. Różnice te są w głównej mierze efektem wyceny wbudowanych instrumentów finansowych w kontrakty długoterminowe. Na koniec pierwszego półrocza roku 2005 spółka osiągnęła wyraźny pozytywny efekt wynikający z osłabienia się złotówki w postaci przychodów finansowych w wysokości 3 517 tys. zł. Natomiast na koniec półrocza roku 2006 efekt był odwrotny, złotówka umocniła notowania i spadek kursów walut obcych przyczynił się do utraty przychodów finansowych uzyskanych na koniec półrocza 2005 i dodatkowo wywołał koszt finansowy w wysokości 1 630 tys. zł.

Obowiązujące przepisy w zakresie rachunkowości finansowej przewidują konieczność wyceny na dzień bilansowy wbudowanych instrumentów finansowych w całym okresie trwania kontraktów długoterminowych denominowanych w walutach obcych, także w odniesieniu do lat następnych po dniu bilansowym, pomimo że kontrakty te będą w części realizowane dopiero w przyszłości. Stosowanie powyższego instrumentu finansowego ma wyłącznie charakter rachunkowy. Konieczność wyodrębnienia wskazanych instrumentów finansowych spowodowała, że wartość skonsolidowanego zysku netto na koniec pierwszego półrocza 2006 roku z uwzględnieniem wartości odroczonego podatku dochodowego jest niższa o 4 160 tys. zł od porównywalnego okresu 2005 roku.

W konsekwencji niższego zysku operacyjnego i wysokich kosztów finansowych spowodowanych wyceną instrumentów finansowych, Spółka odnotowała po drugim kwartale br., w ujęciu narastającym, stratę netto na poziomie 3 211 tys. zł, przy zysku netto po drugim kwartale roku 2005 na poziomie 3 360 tys. zł. W drugim kwartale 2006 roku został osiągnięty zysk netto w wysokości 1 347 tys. zł i był niższy o 53,0% od zysku w analogicznym okresie 2005 roku, kiedy wynosił 2 867 tys. zł. Negatywny wpływ na wynik netto w drugim kwartale 2006 wywarła wycena wbudowanych instrumentów finansowych. Wpływ wyceny instrumentów finansowych na koszty finansowe w tym okresie wynosi 979 tys. zł, przy 3 284 tys. zł wpływu na przychody finansowe w drugim kwartale roku 2005. Łączny negatywny wpływ na wynik netto w drugim kwartale roku 2006 wyniósł 3 453 tys. zł, po uwzględnieniu odroczonego podatku dochodowego, w stosunku do drugiego kwartału roku 2005.



Zmiany zobowiązań warunkowych, które nastąpiły od czasu zakończenia ostatniego roku obrotowego [w zł]

	Zobowiązania warunkowe na dzień 30.06.2006	Zobowiązania warunkowe na dzień 31.03.2006	Zmiana 30.06.2006 – 31.03.2006
Gwarancje bankowe	7 579 587,29	5 930 770,69	1 648 816,60
Gwarancje kontraktowe	19 613 740,72	17 000 730,34	2 613 010,38
Poręczenia	171 000,00	171 000,00	-
Poręczenia wekslowe	1 278 634,82	1 278 634,82	-
Akredytywy	197 858,46	1 137 961,55	- 940 103,09
Weksle i zastawy na aktywach zabezpieczające zobowiązania ujęte w bilansie z tytułu umów leasingu oraz otrzymanych kredytów	67 311 836,10	58 006 921,73	9 304 914,37
RAZEM	96 152 657,39	83 526 019,13	12 626 638,26

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. Emisja bonów dłużnych w II kwartale 2006 roku objęta przez Winuel S.A. odbyła się dnia 30 czerwca 2006 roku, realizowana była przez Raiffeisen Bank Polska S.A. na kwotę 5.000.000,00 zł, rentowność 4,90%, nr transzy 63, data spłaty 28 grudnia 2006 roku.

Informacje dotyczące wypłaconej (lub zadeklarowanej) dywidendy

Podczas ostatniego Walnego Zgromadzenia Emax S.A., które miało miejsce w dniu 26 czerwca 2006 roku, podjęto uchwałę o przekazaniu zysku wypracowanego przez Spółkę w 2005 roku na kapitał zapasowy.

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, tak aby łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowiła równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych.

V. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

Proces fuzji ze spółką ComputerLand S.A.

Dnia 25 maja 2006 roku Emax S.A., ComputerLand S.A., BBI Capital S.A. oraz cztery osoby fizyczne, będące członkami organów władz spółki Emax, zawarły Porozumienie na mocy którego zobowiązały się podjąć działania w celu doprowadzenia do połączenia spółek poprzez przejęcie Emax S.A. przez ComputerLand S.A., w trybie art. 492 § 1 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych. Celem Porozumienia i docelowego połączenia Emax i ComputerLand jest zwiększenie atrakcyjności połączonego podmiotu dla akcjonariuszy spółek, ich klientów i pracowników oraz osiągnięcie synergii biznesowych. Główne oczekiwane korzyści to: poprawa ogólnej pozycji strategicznej podmiotów dzięki większej masie krytycznej i zakresowi działania, wzmocnienie pozycji rynkowej w wybranych sektorach (szczególnie w energetyce, sektorze publicznym i bankowości), poprawa efektywności operacyjnej i osiągnięcie konkretnych synergii przychodowych poprzez tzw. cross-selling usług oraz synergii



kosztowych, atrakcyjność inwestycyjna akcji ComputerLand - dzięki powyższym przesłankom, a także w wyniku wzrostu liczby akcji ComputerLand w obrocie (m.in. w rezultacie oczekiwanego zwiększonego zainteresowania akcjami ComputerLand inwestorów zagranicznych), bogatsza oferta usług i produktów połączonego podmiotu (ComputerLand i Emax mają w znacznej mierze komplementarne obszary działalności) oraz zwiększony poziom kompetencji obsługujących ich zespołów, większa wiarygodność i zdolność połączonego podmiotu do realizacji dużych i skomplikowanych przedsięwzięć (w tym projektów outsourcingowych).

Dnia 27 lipca 2006 roku ComputerLand S.A. otrzymał zgodę Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na dokonanie koncentracji polegającej na przejęciu przez spółkę ComputerLand S.A. kontroli nad Emax S.A. Uzyskana wcześniej niż planowano zgoda od Prezesa UOKiK może przyspieszyć proces fuzji. W sierpniu obydwie Spółki podpisały umowę z doradcą zewnętrznym, który wesprze prowadzone połączenie firm.

Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń

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

- Umowę zawartą w dniu 10 kwietnia 2006 roku przez podmiot zależny Winuel S.A. z Enion S.A. z siedzibą w Krakowie. Przedmiotem umowy jest dostawa oraz wdrożenie systemu wspomagania operatora lokalnego rynku energii elektrycznej. Wartość umowy wynosi 758 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 7 kwietnia 2006 roku przez podmiot zależny Winuel S.A. z Dolnośląską Spółką Gazownictwa Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu. Przedmiotem umowy jest dostawa i instalacja rozwiązań informatycznych. Wartość umowy wynosi 824 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 4 maja 2006 roku pomiędzy Komendą Wojewódzką Policji w Katowicach a Konsorcjum firm w skład którego wchodzi Winuel S.A. będący podmiotem zależnym od Emax S.A., a także Consortia Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie i Zakład Elektronicznej Techniki Obliczeniowej Sp. z o.o. z siedzibą w Koszalinie. Przedmiotem umowy jest dostawa kompletnego systemu, w tym oprogramowania, do obsługi ruchu faksowego oraz poczty mailowej wraz z podpisem elektronicznym kwalifikowanym i niekwalifikowanym, jak również instalacja dedykowanych serwerów i stanowisk dla użytkowników. W ramach projektu wykonawcy zapewnią maksymalne możliwe do osiągnięcia bezpieczeństwo danych (kontrola dostępu, ochrona antywirusowa, kopie zapasowe) i ich przesyłania (autoryzacja i podpis elektroniczny). W ramach projektu przewidziane zostało stworzenie 388 stanowisk faksowo-mailowych. Z poszczególnych funkcji systemu korzystać może różna liczba osób, z czego najliczniejszą grupę – około 2 tysięcy – stanowią użytkownicy poczty elektronicznej. Wdrożenie systemu obejmuje łącznie 120 lokalizacji, w tym Komendę Wojewódzką Policji oraz komendy powiatowe m.in. w Bielsku-Białej, Bytomiu, Chorzowie, Częstochowie, Gliwicach, Katowicach, Rudzie Śląskiej. Konsorcjum świadczyć ma również serwis gwarancyjny i pogwarancyjny. Wartość umowy wynosi 3 991 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 8 maja 2006 roku przez podmiot zależny Winuel S.A. z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest dostawa licencji na oprogramowanie do obsługi baz danych wraz z asystą techniczną. Wartość umowy wynosi 1 473 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 17 maja 2006 roku przez podmiot zależny Winuel S.A. z Polskimi Sieciami Elektroenergetycznymi S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest wykonanie kompleksowej modernizacji Systemu Informatycznego Rynku Energii Elektrycznej (SIRE), wspomagającego, nieprzerwanie od 2001 roku, funkcję Operatora Systemu Przesyłowego, w celu dostosowania obecnie eksploatowanego systemu do pracy w dwóch rezerwujących się centrach przetwarzania danych. Do systemu SIRE, który wspomaga działanie dobowego rynku energii, od momentu oddania do użytkowania wprowadzane są modyfikacje związane ze zmianami w organizacji rynku energii. Przedmiotem podpisanego kontraktu jest kompleksowa modernizacja infrastruktury i oprogramowania systemu obsługującego - w czasie rzeczywistym - wszystkie procesy związane z planowaniem, sterowaniem i rozliczaniem rynku bilansującego energii elektrycznej w Polsce. Wartość netto umowy wynosi 57 907 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 15 maja 2006 roku przez podmiot zależny Winuel S.A. z Elektrownią „Rybnik” S.A. z siedzibą w Rybniku. Przedmiotem umowy jest kompleksowa modernizacja infrastruktury informatycznej. Wartość umowy wynosi 556 tys. zł netto.
- Aneks do umowy świadczenia usług w zakresie kompleksowej obsługi procesu przygotowywania do wysyłki i wysyłania korespondencji oraz materiałów reklamowych z dnia 23 maja 2006 roku z jedną z



instytucji sektora bankowo-finansowego. Zgodnie z postanowieniami aneksu, umowa została przedłużona na czas nieokreślony z możliwością jej rozwiązania z zachowaniem 6-miesięcznego terminu wypowiedzenia. Szacunkowa wartość umowy, w okresie najbliższych 5 lat, wynosi 15 000 tys. zł netto.

- Umowę zawartą w dniu 24 maja 2006 roku przez podmiot zależny Winuel S.A. umowy z Telewizją Polską S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest dostawa i instalacja rozwiązań informatycznych. Wartość umowy wynosi 818 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 31 maja 2006 roku umowy pomiędzy Emax S.A. a Miastem Poznań. Przedmiotem umowy jest dostawa i wdrożenie systemu zarządzania dokumentacją elektroniczną, przetworzenie dokumentów oraz świadczenie usługi opieki serwisowej. Wartość umowy wynosi 998 tys. zł netto.
- Umowę zawartą w dniu 26 czerwca 2006 roku przez podmiot zależny Winuel S.A. z EnergiaPro Koncern Energetyczny S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Przedmiotem umowy jest dzierżawa serwera wraz z oprogramowaniem i bazą danych dla potrzeb systemu bilingowego multiZBYT. Wartość umowy wynosi 1.607 tys. zł. netto.

Sezonowość lub cykliczność działalności w prezentowanym okresie

Wynik wypracowany w pierwszym i drugim kwartale 2006 roku jest pochodną sezonowości panującej od wielu lat na rynku IT w Polsce, na którym działalność prowadzi Emax S.A. oraz pozostałe spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Emax, polegającej na koncentracji przychodów i zysków w ostatnim kwartale roku obrotowego, przy konieczności ponoszenia na bieżąco kosztów rozwoju i pozyskiwania zleceń w trakcie całego roku obrotowego. Powyższa sezonowość spowodowana jest realizacją budżetów klientów, głównie z sektora publicznego oraz przedsiębiorstw z istotnym udziałem Skarbu Państwa, na dany rok obrotowy. Pomimo tego, że Spółka, w celu uniezależnienia się od opisanego zjawiska zwiększa w przychodach ogółem udział przychodów z tytułu realizacji umów długoterminowych oraz projektów serwisowych i outsourcingowych, które generują stabilny poziom przychodów w poszczególnych kwartałach roku obrotowego, nie rekompensuje to w pierwszych kwartałach wysokich kosztów wynikających z rosnącej skali działalności i dążenia do utrzymania wysokiej dynamiki rozwoju. Zarząd EMAX SA nadal pozytywnie ocenia w skali średnio i długoterminowej potencjał rozwoju rynku IT w Polsce, pomimo wielu bieżących opóźnień w ogłaszaniu bądź zamykaniu postępowań przetargowych przez zamawiających oraz braku wielu strategicznych decyzji właścicielskich, mogących uruchomić procesy restrukturyzacyjne i inwestycyjne w przedsiębiorstwach różnych branż oraz w instytucjach zależnych od decyzji administracji rządowej.

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.

Emax S.A. podejmuje czynności przygotowawcze zmierzające do integracji ze spółką ComputerLand S.A. Celem połączenie obydwu Spółek ma być wzmocnienie pozycji strategicznej i konkurencyjnej nowego podmiotu na polskim rynku IT. Dzięki znacznej komplementarności obszarów działalności i ofert produktowych łączących się firm, wzmocniona i rozszerzona zostanie oferta usług informatycznych dla Klientów korporacyjnych i instytucjonalnych. Spółka powstała z połączenia Emax i ComputerLand stanie się m.in. niekwestionowanym liderem w zakresie świadczenia usług IT dla energetyki. Firma, korzystając z posiadanej, bogatej ekspertyzy i wiedzy branżowej, umocni status wiodącego gracza w sektorach bankowo-finansowym, telekomunikacyjnym, przemysłowym i użyteczności publicznej. Będzie też jednym z liderów w zakresie produkcji oprogramowania na zamówienie dysponującym jednym z najliczniejszych zespołów ekspertów na polskim rynku informatycznym (ok. 3 tys. osób).

Zgodnie z przyjętymi założeniami, do końca września br. Zarządy Emax S.A. i ComputerLand S.A., przy wsparciu doradcy zewnętrznego, opracują założenia strategii połączonego podmiotu oraz oszacują efekt synergii oczekiwany z połączenia firm. Do końca października br. znany będzie kształt nowej organizacji oraz obsada kluczowych stanowisk zarządczych w połączonej Spółce. Do tego czasu Zarządy przedstawia również całościowy plan dalszego procesu integracji firm.

VII. PRZEWIDYWANA SYTUACJA W NASTĘPNYCH KWARTAŁACH

W drugim półroczu 2006 roku 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 wiązane są z firmami sektora bankowo-finansowego i telekomunikacyjnego oraz firmami usługowymi, działającymi na ich rzecz. Zarząd Emax S.A. spodziewa się wzrostu zapotrzebowania na rozwiązania informatyczne, automatykę bankową oraz systemy przetwarzania i obróbki korespondencji dla tych firm. 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, w szczególności na obszarach specjalnych stref ekonomicznych. 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. Przewidywany jest również wzrost zainteresowania odbiorców energii elektrycznej systemami do optymalizacji jej zakupu w związku ze zwiększeniem konkurencyjności tego rynku.



Zarząd Emax S.A. oczekuje rozwoju sprzedaży produktów i usług na rynkach zagranicznych. Grupa Emax posiada potencjał sprzedażowy i technologiczny dedykowany dla sprzedaży eksportowej. Obecnie spółki Grupy prowadzą akwizycję zleceń oraz biorą udział w postępowaniach przetargowych na tych rynkach. Zamierzeniem Zarządu Emax S.A. jest skoncentrowanie się na oferowaniu sprawdzonych produktów Grupy, takich jak rozwiązania dla rynku energii, systemy dla transportu zbiorowego, systemy wspomagania dowodzenia, systemy dedykowane dla banków oraz inne dedykowane rozwiązania informatyczne.