



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMAX S.A. W I PÓŁROCZU 2006 ROKU SA-PSR 2006

I. 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 taborom;
- **Systemy biblioteczne i archiwizacyjne** przeznaczone do kompleksowej obsługi dużych i średnich bibliotek oraz archiwów;
- **Rozwiązania paszportyzacyjne;**
- **Rozwiązania bilingwowe;**
- **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 Elektron 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	30.VI.2005	Zmiana 30.VI.06- 30.VI.05	Zmiana (%) 30.VI.06- 30.VI.05
869 osób	728 osób	141 osób	19,37%

II. 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

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

Akcjonariusze

- ComputerLand S.A. z siedzibą w Warszawie (w tym za pośrednictwem podmiotu zależnego VBB sp. z o.o.) posiada 1 230 375 akcji Spółki, stanowiących 35,70% kapitału zakładowego, dających prawo do 4 104 055 głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 64,94% wszystkich głosów.
- AIG Otwarty Fundusz Emerytalny, zarządzany przez AIG Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A. z siedzibą w Warszawie posiada 317 787 akcji Spółki, stanowiących 9,22% w kapitale zakładowym, dających prawo do 317 787 głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 5,03% wszystkich głosów.
- Free float: 1 898 288 akcji stanowiących 55,08% w kapitale, oraz dających prawo do 1 898 288 głosów na Walnym Zgromadzeniu, stanowiących 30,03% 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

Elżbieta Bujniewicz-Belka

Michał Danielewski

Piotr Karmelita

Henryk Mruk

Grzegorz Ogonowski

Tomasz Piętka

Tomasz Sielicki

Paweł Turno

IV. 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-PSr 2006”, będącym integralną częścią sprawozdania finansowego za I półrocze 2006 roku.

V. INFORMACJA FINANSOWA

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

<i>W tys. zł</i>	I półrocze 2006	I półrocze 2005	Zmiana 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

W pierwszym półroczu roku 2006, przychody ze sprzedaży wyniosły 153 203 tys. zł, kształtując się na poziomie o 2,5% wyższym niż po pierwszym półroczu roku 2005.

Aktualny *backlog* Spółki wynosi 338,5mln zł i jest znacząco wyższy niż w analogicznym okresie roku 2005, kiedy wynosił 276 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 przychodów w ostatnim kwartale roku.

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 EnergiaPro Koncern Energetyczny S.A. z 26 czerwca 2006 roku. Przedmiotem umowy jest dzierżawa serwera wraz z oprogramowaniem i bazą danych dla potrzeb systemu bilingowego multiZBYT. Wartość umowy wynosi 1.607 tys. zł. netto.
- 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.

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 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.

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 roku 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, a konieczność jego wyodrębnienia spowodowała, że wartość skonsolidowanego zysku netto na koniec pierwszego półrocza 2006 roku z uwzględnieniem wartości odroczonego podatku dochodowego jest niższa o 4 169 tys. zł od porównywalnego okresu 2005 roku.

W konsekwencji niższego zysku operacyjnego i wysokich kosztów finansowych spowodowanych wyceną instrumentów finansowych, Spółka odnotowała po I półroczu 2006 roku stratę netto na poziomie 3 211 tys. zł, przy zysku netto po I półroczu 2005 roku na poziomie 3 360 tys. zł.

VI. 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 S.A., 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 S.A. i ComputerLand S.A. 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.

ComputerLand i Emax mają w znacznej mierze komplementarne obszary działalności, dlatego też podmiot powstały z połączenia spółek posiadać będzie bogatszą ofertę usług i produktów oraz zwiększony poziom kompetencji obsługujących ich zespołów. Połączenie podmiotów wpłynie na większą wiarygodność, atrakcyjność inwestycyjną i zdolność 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. Dnia 11 września 2006 roku ComputerLand S.A. nabył w drodze ogłoszonego wezwania 417 128 akcji imiennych Emax S.A., uprawniających do 32,99995% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń

Do najważniejszych umów podpisanych w II 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.
- 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.
- 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 modernizacji i rozbudowy 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.
- 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). 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.

Walne Zgromadzenia Emax S.A. i zmiany w Statucie

W dniu 26 czerwca 2006 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emax S.A. podczas którego akcjonariusze podjęli uchwały w sprawie:

- zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności oraz sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy 2005,
- zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności oraz sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej za rok obrotowy 2005,
- przeznaczenia zysku wypracowanego w roku 2005 na kapitał zapasowy,
- udzielenia absolutorium Członkom Zarządu Emax S.A.
- udzielenia absolutorium Członkom Rady Nadzorczej Emax S.A.

W dniu 17 lutego 2006 roku odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emax S.A. podczas którego akcjonariusze podjęli uchwały w sprawie:

- zezwolenia na zbycie przysługującego Spółce prawa użytkowania wieczystego w udziale do 1/2 części gruntu,
- wprowadzenia zmian w Statucie Spółki:
 - a) w § 6 dodano ust. 7 w brzmieniu: „7. Przedłuża się okres obowiązywania upoważnienia Zarządu do podwyższania kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego, o którym mowa w ust. 3, na okres do dnia 29 kwietnia 2009 roku.”
 - b) W § 12 dodano ustęp 3 w brzmieniu: „3. Nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości nie wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia.”

VII. BADANIA I ROZWÓJ

Strategia rozwoju Spółki i Grupy Emax 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, w dalszym ciągu koncentrować się będzie na czterech kierunkach:

- utrzymania/umacniania pozycji w atrakcyjnych (wzrostowych) segmentach rynku, w których Grupa już posiada znaczącą pozycję – np. rozwiązania logistyki pocztowej, rozwiązania e-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 (e-bilet), systemy wspomagania kierowania (typu Command&Control), systemy dla sektora energetycznego (systemy pomiarowo-rozliczeniowe, systemy dla rynku energii).



Istotnym elementem rozwoju Emax S.A. jest jego połączenie z ComputerLand S.A. Dzięki efektom synergii biznesowych należy oczekiwać, że powstała z połączenia spółka, dzięki większej masie krytycznej i zakresowi działania, posiadać będzie silną pozycję strategiczną i konkurencyjną. Pozwoli to na dalszy, dynamiczny rozwój w oparciu o silny operacyjnie i kompetencyjnie zespół oraz bogatą ofertę usług i produktów.

VIII. ZAGROŻENIA I CZYNNIKI RYZYKA

CZYNNIKI ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM SPÓŁKI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMAX PROWADZĄ DZIAŁALNOŚĆ

Koniunktura gospodarcza w Polsce

Na realizację założonych przez Zarząd Emax S.A. celów strategicznych i osiągane wyniki finansowe wpływają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Spółki. Do czynników tych zaliczyć można: wzrost produktu krajowego brutto, inflację, ogólną kondycję polskiej gospodarki, zmiany legislacyjne, sytuację w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw będących klientami spółek tworzących Grupę Kapitałową Emax. Niekorzystne zmiany wskaźników makroekonomicznych mogą wpłynąć na zmniejszenie planowanych przychodów Grupy lub na zwiększenie kosztów jej działalności.

Rozwój rynku technologii informatycznych jest silnie związany z rozwojem gospodarczym kraju oraz kondycją przedsiębiorstw, które są odbiorcami produktów i usług IT. Obniżenie tempa wzrostu produktu krajowego brutto może spowodować obniżenie rentowności polskich przedsiębiorstw oraz znacznie „uszczipić” budżety m.in. na informatyzację. Spowolnienie rozwoju gospodarki może przełożyć się na zmniejszenie poziomu sprzedaży Grupy oraz zmniejszenie jej marży na sprzedaży.

Dane makroekonomiczne ostatniego kwartału 2005 r. oraz pierwsze miesiące br. wskazują na wzrost produktu krajowego brutto. Według danych GUS, tempo wzrostu PKB w IV kwartale ub. r. wyniosło 4,7% r/r, co w konsekwencji przełożyło się na wyższy poziom wzrostu PKB w całym 2005 r.

Produkt krajowy brutto w II kwartale 2006 r. był realnie wyższy niż przed rokiem o 5,5 % wobec wzrostu o 5,2 % odnotowanego w I kwartale b.r. W I półroczu 2006 r. wzrost PKB wyniósł 5,4 % w stosunku do obserwowanego przed rokiem (2,6 %). Wartość dodana brutto w gospodarce narodowej w II kwartale 2006 r., w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego, wzrosła o 5,2 % (wobec 4,9 % w poprzednim kwartale). W I półroczu tego roku wartość dodana brutto wzrosła o 5,1%.

Komisja Europejska, we wrześniu br., optymistycznie oceniła perspektywy rozwoju gospodarki UE, w tym także Polski. Polski PKB ma wzrosnąć w tym roku o 5 proc., co oznacza wzrost o 0,5 pkt. proc. w porównaniu z wiosennymi przewidywaniami Komisji Europejskiej. Komisja Europejska uzasadnia lepszą prognozę dobrym tempem wzrostu PKB w trzech pierwszych kwartałach br., licząc kwartał do kwartału i roczną stopą wzrostu PKB w pierwszej połowie roku w wysokości 5,4 proc. Ważnym powodem wzrostu jest spadek bezrobocia do 16 proc. i wzrost inwestycji, w tym zwłaszcza w budownictwie. Poważnym zagrożeniem dla rozwoju polskiej gospodarki jest jednak emigracja młodych i dynamicznych Polaków.

Polityka

W związku z wyborami parlamentarnymi i prezydenckimi w Polsce w roku 2005 cała gospodarka poniosła tzw. ryzyko polityczne. Jego przejawem jest opóźnienie w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych (w szczególności w sektorze publicznym oraz z dużym udziałem państwa).

Siła oddziaływania tego ryzyka jest uzależniona od czasu i warunków, na jakich dochodzi do zmian we władzach przedsiębiorstw sektora publicznego oraz od trwałości rządów koalicyjnych.

Polityka podatkowa

W Polsce następują częste zmiany przepisów prawa regulujących opodatkowanie działalności gospodarczej. Istnieje ryzyko zmiany obecnych przepisów podatkowych (szczególnie wobec zmian politycznych), w taki sposób, że nowe regulacje mogą okazać się mniej korzystne dla spółek Grupy lub jej klientów, co w konsekwencji może przełożyć się w sposób bezpośredni lub pośredni na pogorszenie wyników finansowych Spółki i Grupy Kapitałowej.



Kurs walutowy

Ze względu na znaczący udział płatności z tytułu dostaw nominowanych w walutach obcych, określanie wartości wielu kontraktów w walucie obcej oraz rosnącego zainteresowania Grupy Kapitałowej sprzedażą na rynkach zagranicznych, czynnikiem o istotnym znaczeniu dla rentowności zawieranych kontraktów może być ryzyko kursowe związane z wahaniami kursów walut, w szczególności relacji PLN/ EURO oraz PLN/USD.

Emax S.A. i spółki z Grupy Kapitałowej zapobiegają powyższemu zagrożeniu wykorzystując instrumenty finansowe zabezpieczające przed wahaniami kursu walutowego.

Konkurencja i konsolidacja branży

Zarówno Emax S.A., jak i pozostałe podmioty z Grupy Kapitałowej prowadzą działalność na bardzo konkurencyjnym rynku technologii informatycznych. Rynek producentów oprogramowania dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest mocno rozdrobniony - oprócz podmiotów istniejących na nim od wielu lat, wciąż pojawiają się nowe, oferujące produkty zróżnicowane pod względem zakresu zagadnień, stopnia złożoności oraz ceny.

Duża pojemność rynku polskiego sprawia, że wiele światowych firm świadczących podobne usługi jest zainteresowanych prowadzeniem działalności w Polsce, co może spowodować nasilenie konkurencji oraz obniżanie marż. Potencjalni nowi uczestnicy rynku będą zapewne firmami zależnymi lub przedstawicielstwami liczących się producentów zachodnich o dobrych produktach i doskonałej pozycji finansowej. Ponadto subwencje i dotacje ze strony Unii Europejskiej dla przedsiębiorstw wdrażających systemy zarządzania przedsiębiorstwem, mogą wzbudzić szersze zainteresowanie tym segmentem rynku ze strony innych przedsiębiorstw informatycznych.

Wśród większych firm krajowych widać wyraźne dążenia do szybszego wzrostu poprzez przejęcia firm niszowych oraz włączanie do swojej oferty standardowych rozwiązań opartych na produktach renomowanych firm światowych. Sytuacja ta może zagrozić pozycji rynkowej spółek Grupy oraz zmusić go do ponoszenia znacznych kosztów związanym z utrzymaniem dotychczasowych i pozyskaniem nowych klientów. Procesy konsolidacyjne w branży odbywające się poza Grupą Emax mogą spowodować pogorszenie jej pozycji na rynku, powstanie lub umocnienie się na rynku kilku silnych dostawców oraz jednoczesne ograniczenie znaczenia pozostałych podmiotów rynku.

Emax S.A. i spółki z Grupy Kapitałowej zapobiegają powyższym zagrożeniom poprzez wyszukiwanie i wypełnianie nisz rynkowych (możliwość uzyskiwania wysokich marż) oraz systematyczne poszerzanie kompetencji, co umożliwia tworzenie i plasowanie na rynku konkurencyjnej oferty produktów i usług.

Jednocześnie Emax S.A. wspólnie ze spółką ComputerLand S.A. podjął działania zmierzające do połączenia spółek. Dzięki temu powstanie podmiot o silnej pozycji strategicznej i konkurencyjnej na polskim rynku IT, zdolny wygrywać i realizować duże, złożone projekty informatyczne, efektywnie konkurując 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 ComputerLand S.A. i Emax S.A. stanie się m.in. 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).

Ryzyko związane ze spadkiem dynamiki wzrostu rynku technologii informatycznych w Polsce

Dynamika wzrostu rynku, na którym działają spółki Grupy Kapitałowej Emax była do niedawna wysoka i zdecydowanie przewyższała dynamikę wzrostu produktu krajowego brutto Polski. Mimo optymistycznych prognoz, istnieje ryzyko spadku dynamiki na skutek ograniczenia budżetów klientów, spowodowanego wahaniami koniunktury gospodarczej lub kryzysem finansów publicznych.

W celu ograniczenia ryzyka związanego ze spadkiem dynamiki wzrostu rynku technologii informatycznych spółki Grupy podejmują działania prowadzące do polepszenia pozycji konkurencyjnej oraz wprowadzania na rynek nowoczesnych produktów, które spełniałyby oczekiwania i potrzeby klientów. Działania te powinny pozwolić na kontynuowanie rozwoju spółek Grupy również w sytuacji pogorszenia się koniunktury w branży. Wśród klientów spółek wchodzących w skład Grupy Emax znajdują liderzy w poszczególnych branżach, przeważnie należący do największych przedsiębiorstw działających w kraju, ze



strony których popyt jest w mniejszym stopniu narażony na wahania koniunktury rynkowej i z reguły utrzymuje się na poziomie wyższym niż średnia.

CZYNNIKI ZWIĄZANE BEZPOŚREDNIO Z DZIAŁALNOŚCIĄ EMAX S.A. I GRUPY KAPITAŁOWEJ

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Działalność Emax S.A. i spółek z Grupy Kapitałowej prowadzona jest przede wszystkim w oparciu o wiedzę i doświadczenie wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej. Jest to cecha charakterystyczna dla przedsiębiorstw działających na rynku technologii informatycznych. Wysoko wykwalifikowani specjaliści są na rynku dobrem rzadkim. Główną metodą ich pozyskiwania jest oferowanie im konkurencyjnych warunków pracy i płacy.

Istnieje potencjalne ryzyko odejścia pracowników o kluczowym znaczeniu z punktu widzenia rozwoju Emax S.A. i Grupy Kapitałowej, co mogłoby spowodować opóźnienia w projektowaniu, tworzeniu i wdrażaniu systemów informatycznych.

W celu ograniczenia ryzyka związanego z utratą kluczowych pracowników, spółki wchodzące w skład Grupy Emax podejmują działania polegające na:

- monitorowaniu rynku pracy i oferowaniu konkurencyjnych warunków zatrudnienia,
- tworzeniu i wdrażaniu efektywnych systemów motywacyjnych,
- budowaniu więzi pomiędzy organizacją a pracownikami,
- odpowiednim konstruowaniu umów o pracę i kontraktów menedżerskich, w szczególności w przypadku osób pełniących funkcje w organach zarządzających poszczególnych podmiotów Grupy Kapitałowej.

Ryzyko utraty kluczowych klientów

W przypadku, gdy Emax S.A. lub spółki z Grupy Kapitałowej nie wywiązałyby się lub niewłaściwie wywiązałyby się z umów o świadczenie usług odbiorcom, mogłoby zaistnieć ryzyko wystąpienia przez kontrahentów Grupy Kapitałowej z roszczeniami zapłaty kar umownych lub odstąpienia od umów.

W przypadku, gdy Emax S.A. lub spółki z Grupy Kapitałowej nie będą dbały o utrzymywanie dobrych relacji z dotychczasowymi klientami lub nie będą podnosić jakości współpracy z klientami poprzez zaspakajanie ich indywidualnych potrzeb, istnieje ryzyko odejścia klientów Grupy Kapitałowej do podmiotów konkurencyjnych. Dlatego Emax S.A. oraz spółki z Grupy Kapitałowej jako priorytet stawiają sobie zachowanie wysokich standardów jakości, a także terminowość i solidność świadczonych usług.

Klientami Grupy Kapitałowej są jednostki administracji centralnej i samorządowej, największe banki funkcjonujące w Polsce, duże przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, przemysłowe, infrastrukturalne i handlowe. Dzięki dywersyfikacji segmentów rynku, do których skierowana jest oferta Grupy Kapitałowej, nie występuje zjawisko uzależnienia się od któregośkolwiek z nich.

Rozwój i wdrażanie nowych produktów

Dynamiczne zmiany technologii informatycznych, rozwój metod przesyłania i przetwarzania danych oraz prezentacji wyników wymusza inwestycje w nowe produkty dopasowane do bieżących standardów obowiązujących w tym segmencie rynku. Spółki IT zmuszone są do ciągłej modernizacji swojej oferty.

Istnieje ryzyko, że decyzja o rozwoju konkretnego produktu zostanie podjęta w oparciu o błędne przesłanki i nie trafi w aktualne potrzeby rynkowe oraz ryzyko, iż w okresie powstawania produktu (tj. począwszy od etapu projektu, poprzez konstruowanie oprogramowania, aż do fazy testów) dany segment rynku zostanie opanowany przez konkurencyjne firmy.

W celu minimalizacji tego ryzyka spółki tworzące Grupę Emax podejmują następujące działania:

- gruntowna analiza rynku i trendów rozwoju technik informatycznych oraz sposobów jej wykorzystania,
- optymalne lokalizowanie procesu wytwórczego w Grupie Kapitałowej,
- monitoring poczynąń konkurencji,
- analiza nowatorskich rozwiązań informatycznych systemów wspomagania przedsiębiorstw stosowanych w innych krajach oraz odbiór tych rozwiązań przez użytkowników.



Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

Ważnym składnikiem oferty Emax S.A. oraz spółek z Grupy Kapitałowej oraz podstawą do tworzenia ich własnych rozwiązań jest sprzęt i oprogramowanie dużych międzynarodowych przedsiębiorstw i korporacji. Zmiana polityki dostawców w zakresie współpracy mogłaby mieć negatywny wpływ na działalność Emax S.A. oraz Grupy Kapitałowej.

W celu minimalizacji tego ryzyka spółki tworzące Grupę Emax podejmują następujące działania:

- oferowanie dostawcom konkurencyjnych warunków współpracy,
- współpraca z wieloma dostawcami,
- budowanie silnej pozycji rynkowej, która determinuje atrakcyjność Grupy Kapitałowej jako partnera biznesowego na polskim rynku technologii informatycznych,
- tworzenie trwałych więzi biznesowych w oparciu o wieloletnią współpracę, wywiązywanie się z warunków zawieranych umów, kompetencje i kulturę organizacyjną.

IX. PERSPEKTYWY ROZWOJU W ŚREDNIM OKRESIE

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 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.