



WSTĘP

Pierwszy kwartał 2007 roku przebiegał dla Grupy Emax pod znakiem intensywnych prac zmierzających do przygotowania połączenia Spółki z Computerland SA (obecnie Sygnity S.A.). W omawianym okresie, Spółka Emax S.A., zgodnie z wcześniejszymi założeniami, podejmowała kolejne prace organizacyjne zmierzające do inkorporacji połączonej z restrukturyzacją zasobów EMAX S.A. do nowego podmiotu gospodarczego.

W dniu 5 lutego 2007 roku wyznaczony przez Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawy w Warszawie Biegły sądowy wyraził opinię o rzetelności i poprawności uzgodnionego przez zarządy Spółek „Planu połączenia”. W dniu 9 marca 2007 roku Rada Nadzorcza Emax S.A. mając na uwadze zasadę nr 2 "Dobrych Praktyk w spółkach publicznych 2005" pozytywnie oceniła sprawozdanie Zarządu Spółki uzasadniające połączenie Emax S.A. i ComputerLand S.A. oraz zarekomendowała Walnemu Zgromadzeniu podjęcie uchwały w sprawie połączenia obu spółek. W dniu 14 marca 2007 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Emax S.A., a w dniu 15 marca br. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie ComputerLand S.A. jednogłośnie podjęło uchwały w sprawie połączenia Emax S.A. z ComputerLand S.A. Jednocześnie ustalono, że połączone spółki będą występować w obrocie gospodarczym pod nazwą „Sygnity”.

Ponadto, w I kwartale 2007 roku Grupa Emax realizowała kontrakty oraz prowadziła intensywne działania w kierunku pozyskania kolejnych, z których część zaplanowana do pozyskania już w I kwartale została przesunięta przez Klientów na późniejsze okresy bieżącego roku. Wartość przychodów Grupy Emax po pierwszych trzech miesiącach 2007 roku wyniosła 84 621 tys. zł, co stanowi wzrost o 31,06% w stosunku do wartości uzyskanej w analogicznym okresie roku 2006, która wyniosła 64 565 tys. zł. Na koniec marca 2007 roku Grupa Emax odnotowała stratę netto w wysokości 11 412 tys. zł. Po pierwszym kwartale roku 2006 Spółka wykazywała stratę netto w wysokości 4 087 tys. zł. W bieżącym kwartale skalkulowany został dodatni podatek dochodowy w kwocie 2 301 tys. zł. podczas gdy w I kwartale roku poprzedniego Spółka wykazała ujemną wartość podatku dochodowego w kwocie 792 tys. zł. Wysoka dodatnia wartość podatku dochodowego w I kwartale 2007 roku wpłynęła na pogorszenie wyniku netto za I kwartał 2007 roku w porównaniu z I kwartałem 2006 roku i wynika ona z kalkulacji odroczonego podatku dochodowego. Spółka Emax S.A. na skutek planowanego połączenia z Sygnity S.A. nie skalkulowała w bieżącym kwartale aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wynikającego ze straty podatkowej za lata ubiegłe w kwocie 546 tys. zł., a także aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego od straty podatkowej osiągniętej w I kwartale bieżącego roku w kwocie 2 227 tys. zł. W przypadku gdyby Emax S.A. kontynuował działalność gospodarczą jako osobny podmiot prawny uwzględnienie wpływu tych aktywów na odroczonego podatku dochodowego, skutkowałoby poprawą wyniku netto o kwotę 2 773 tys. zł. Na wyniki finansowe wypracowane w omawianym okresie, po raz kolejny wpływ miała sezonowość panująca w segmentach rynku IT, na którym spółki Grupy prowadzą działalność. Wspomniana sezonowość wpływa na stosunkowo niską realizację przychodów i marż w I kwartale roku kalendarzowego w relacji do całego roku. Przesunięcia terminów rozpoczęcia realizacji niektórych projektów, a także przesunięcia na kolejne kwartały rozstrzygnięć toczących się postępowań przetargowych oraz terminów zawarcia znaczących umów handlowych, wpłynęły na przesunięcie realizacji części przychodów i marż na kolejne kwartały 2007 roku. Prowadzona przez Spółki Grupy Kapitałowej Emax działalność oparta na zasadach projektowych powoduje, że opóźnienia w wykorzystaniu budżetów inwestycyjnych klientów, a także wydłużanie się postępowań przetargowych, zwłaszcza w sektorze publicznym, mają istotny wpływ na strukturę przychodów w czasie. Warto podkreślić, że aktualnie Spółka posiada zdecydowanie lepszy portfel zamówień, niż w analogicznym okresie roku 2006. Bieżący backlog wynosi 400,8 mln zł, w porównaniu do 261,4 mln zł z roku 2006.



I. INFORMACJA OGÓLNA

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 3 627 324 akcji o wartości nominalnej 1 zł każda, z czego do obrotu giełdowego wprowadzonych zostało 2 801 030 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,
- 73 000 akcji zwykłych na okaziciela serii F,
- 107 874 akcji zwykłych na okaziciela serii G.

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.

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, zajmując 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 383 pracowników, natomiast cała Grupa Emax liczyła 981 osób.

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

31.III.2007	31.XII.2006	Zmiana 31.III.2007 – 31.XII.2006	31.III.2006	Zmiana 31.III.07- 31.III.06	Zmiana (%) 31.III.07- 31.III.06
967	981	-14	821	146	17,78

INFORMACJE KAPITAŁOWE

Zarejestrowany kapitał zakładowy Emax S.A. składa się z 3 627 324 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.
- 73 000 akcji na okaziciela serii F o numerach 0.000.001 do 0.073.000 - podwyższenie kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego w związku z Programem Opcji Menedżerskich Emax S.A.
- 107 874 akcji na okaziciela serii G o numerach 0.000.001 do 0.107.874 – podwyższenie kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego.

Powyższe akcje reprezentują 6 574 004 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	100	100
Max Elektronik S.A.	podmiot zależny	91,70	91,70
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	31.III.2007 r.	31.III.2006 r.
Skonsolidowany kapitał własny Emax S.A.	115992	106797
Skonsolidowany kapitał własny przypadający na akcjonariuszy Emax S.A.	106245	101280

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

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

Spółka	Ilość akcji		% kapitału	Ilość głosów	% głosów
	Akcje imienne	Akcje na okaziciela			
Sygnity S.A.	718 420	579 185	35,77	4 171 285	63,45
Free float	-	2 329 719	64,23	2 402 719	36,55

Zarząd

Prezes Zarządu:

Piotr Kardach

Członkowie Zarządu:

Dariusz Chwiejczak
Wojciech Dziewolski
Andrzej Kosturek
Bogdan Kosturek
Paweł Nowacki
Paweł Rozwadowski
Marcin Stawarz

Rada Nadzorcza

Przewodniczący Rady Nadzorczej:

Tomasz Sielicki

Sekretarz Rady Nadzorczej:

Tomasz Piętka

Członkowie Rady Nadzorczej:

Elżbieta Bujniewicz-Belka
Michał Danielewski
Piotr Karmelita
Henryk Mruk
Grzegorz Ogonowski
Paweł Turno

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

- Pan Andrzej Kosturek – Członek Zarządu, posiada 47 483 akcje Emax S.A., w tym 12 000 akcji serii F, będących w trakcie procesu rejestracji podwyższonego kapitału zakładowego.
- Pan Bogdan Kosturek – Członek Zarządu, posiada 49 726 akcji Emax S.A., w tym 12 000 akcji serii F, będących w trakcie procesu rejestracji podwyższonego kapitału zakładowego.



- Pan Paweł Nowacki – Członek Zarządu, posiada 9 000 akcji Emax S.A. serii F, będących w trakcie procesu rejestracji podwyższonego kapitału zakładowego.
- Pan Marcin Stawarz – Członek Zarządu, posiada 4 000 akcji Emax S.A. serii F, będących w trakcie procesu rejestracji podwyższonego kapitału zakładowego.

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

- w dniu 17 marca 2006 roku, Pan Bogdan Kosturek – Członek Zarządu, sprzedaż 10 000 akcji Emax S.A., po cenie 111 zł za jedną akcję,
- w dniu 21 marca 2006 roku, Pan Bogdan Kosturek – Członek Zarządu, sprzedaż 17 500 akcji Emax S.A., po cenie 110 zł za jedną akcję,
- w dniu 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,
- w dniu 28 marca 2006 roku, Pan Paweł Nowacki – Członek Zarządu, sprzedaż 3 625 akcji Emax S.A. po cenie 119,50 zł za jedną akcję,
- w dniu 16 października 2006 roku Członek Zarządu Spółki Marcin Stawarz dokonał sprzedaży 483 akcji w cenie 122,75 złotych za jedną akcję. Transakcja została wykonana w ramach odpowiedzi na wezwanie Computerland SA do sprzedaży akcji Emax SA z dnia 21 września 2006 roku,
- w dniu 19 października 2006 roku Członek Zarządu Spółki Bogdan Kosturek dokonał sprzedaży 26 179 akcji w cenie 122,75 złotych za jedną akcję. Transakcja została wykonana w ramach odpowiedzi na wezwanie Computerland SA do sprzedaży akcji Emax SA z dnia 21 września 2006 roku,
- w dniu 23 października 2006 roku Członek Zarządu Spółki Bogdan Kosturek dokonał sprzedaży 26 179 akcji w cenie 122,75 złotych za jedną akcję. Transakcja została wykonana w ramach odpowiedzi na wezwanie Computerland SA do sprzedaży akcji Emax SA z dnia 21 września 2006 roku,
- w dniu 4 grudnia 2006 roku Członek Zarządu Spółki Marcin Stawarz dokonał sprzedaży 717 akcji w cenie 119,50 złotych za jedną akcję. Transakcja została wykonana w ramach sesji giełdowej,
- w dniu 11 stycznia 2007 roku Członek Zarządu Spółki Andrzej Kosturek dokonał sprzedaży 20 000 akcji w cenie 125,05 złotych za jedną akcję. Transakcja została wykonana w ramach sesji giełdowej.

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.

II. 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 rozdziale VII. Informacja dodatkowa S.A. - QSr I/2007, niniejszego dokumentu.



III. NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE FINANSOWE

Poniższa tabela prezentuje skonsolidowane* wyniki finansowe Emax S.A. za I kwartał 2007 roku:

<i>w tys. PLN</i>	I kw. 2007	I kw. 2006	Zmiana I kw. 2007-2006
Przychody ze sprzedaży	84621	64565	31,18%
Przychody ze sprzedaży produktów	32295	27828	16,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	52326	36737	42,4%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	32014	29906	7,0%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	51450	31073	65,6%
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	1157	3586	-32,3%
Koszty sprzedaży	2554	2775	-8,0%
Koszty ogólnego zarządu	6992	6071	15,2%
Zysk/strata na działalności operacyjnej (EBIT)	-7918	-4242	-
Przychody finansowe	363	566	-35,8%
Koszty finansowe	1515	1180	28,3%
Zysk/strata brutto	-9111	-4879	-
Podatek dochodowy	2301	-792	-
Zysk/strata netto	-11412	-4087	-

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

Poniższa tabela prezentuje jednostkowe* wyniki finansowe Emax S.A. za I kwartał 2007 roku:

<i>w tys. PLN</i>	I kw. 2007	I kw. 2006	Zmiana I kw. 2007-2006
Przychody ze sprzedaży	55437	38667	43,4%
Przychody ze sprzedaży produktów	20297	18929	7,2%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	35140	19739	78,0%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	22419	19052	17,7%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	34735	18033	92,6%
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	-1717	1583	-
Koszty sprzedaży	1055	1945	-45,8%
Koszty ogólnego zarządu	3930	3958	-0,7%
Zysk/strata na działalności operacyjnej (EBIT)	-6235	-3401	-83,4%
Przychody finansowe	293	412	-28,7%
Koszty finansowe	1145	1025	11,7%
Zysk/strata netto	-8028	-3327	-241,4%



Wyniki pierwszego kwartału roku 2007 zostały skalkulowane bez prezentacji wbudowanych instrumentów finansowych w kontrakcie długoterminowe. Także wyniki I kwartału roku 2006 zostały dla zachowania porównywalności oczyszczone z kalkulacji instrumentów finansowych. W pierwszym kwartale roku 2007, skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 84 621 tys. zł, przy 64 565 tys. zł w roku 2006, co oznacza wzrost o 31,06%. Po trzech pierwszych miesiącach roku 2007, poziom przychodów ze sprzedaży produktów był wyższy od analogicznego okresu roku 2006 o 16,05%. W tym samym okresie sprzedaż towarów była wyższa o 42,44 % w stosunku do I kwartału roku 2006. Niska marża ze sprzedaży produktów w I kwartale bieżącego roku wynika ze znacznych kosztów utrzymania wysoko kwalifikowanych zespołów specjalistów (w okresie od końca I kwartału 2006 do końca I kwartału 2007 nastąpił wzrost zatrudnienia o 146 specjalistów), które ujęte są w kosztach wytworzenia sprzedanych produktów. Koszty te, na które składają się koszty pracy (wynagrodzenia, ZUS), obsługi administracyjnej (czynsze, opłaty telekomunikacyjne, zużycie materiałów biurowych itp.) delegacji, amortyzacji (sprzętu komputerowego, samochodów, itp.) rozliczane są w aktualnie realizowanych kontraktach ale także w postępowaniach ofertowych oraz jako ogólne prace rozwojowe z których nie utworzono składnika majątkowego (na przykład specjalistyczne szkolenie). Ze względu na sezonowość rynku IT w Polsce na którą składają się opóźnienia w pozyskaniu i realizacji kontraktów o dużym udziale usług własnych (na przykład kontrakt z Poczta Polska, PSE, GDDKiA, MEN), a także późniejsze terminy odbiorów częściowych i końcowych, które przede wszystkim mają miejsce w drugiej połowie roku, marża na sprzedaży produktów w I kwartale jest zdecydowanie niższa niż w kolejnych kwartałach. W odniesieniu do sprzedaży towarów i materiałów Spółka odnotowała znaczący wzrost w stosunku do roku ubiegłego co w głównej mierze było efektem dużych dostaw sprzętowych zrealizowanych w ramach kontraktu z Komendą Główną Policji na budowę sieci WAN a także innych kontraktów integracyjnych, przy zachowaniu średniej marży księgowej około 2%. Marża ta jest istotnie zaniżona przez sposób księgowania rozpoznawanych przychodów statystycznych w długo terminowych kontraktach integracyjnych, gdzie oszacowany przychód jest księgowany w przychody ze sprzedaży produktów a koszty dostaw materiałowych w wartość sprzedanych towarów i materiałów. Dopiero zakończenie fakturowania kontraktów, oddaje prawidłową strukturę towarowo - usługową. Zdecydowanie wyższa marża na towarach w I kwartale 2006 roku tj. 15,5% była w znacznym stopniu efektem ujęcia na życzenie niektórych klientów wartości części wykonanych usług własnych w wartości sprzedanych towarów.

Po pierwszym kwartale 2007 roku, skonsolidowany zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 1 157 tys. zł i był niższy o 67,73% w stosunku do analogicznego okresu roku 2006, w którym zamknął się wynikiem 3 586 tys. zł. Niższe wyniki pierwszego kwartału roku 2007 spowodowane były opóźnieniami w pozyskaniu i realizacji kontraktów w sektorze publicznym, energetyczno-przemysłowym, bankowo-finansowym, a także w zakresie instalacji teletechnicznych, opracowania korespondencji i automatycznych systemów logistycznych. Warto również zauważyć, że wpływ na gorszy wynik miało także przesunięcie spodziewanej kontynuacji realizacji projektu z Poczta Polska. Pierwotny harmonogram przewidywał, że od października 2006 powinien ruszyć trzeci etap projektu. Klient rozpoczął jednak prace nad nową strategią w zakresie logistyki. Do czasu, kiedy zostanie zaakceptowana nowa strategia, nie jest możliwe rozpoczęcie etapu trzeciego. Wartość trzeciej części projektu to jedna trzecia wartości całej inwestycji, szacowanej na około 160 mln zł.

W pierwszym kwartale roku zawarte zostały kontrakty, których realizacja będzie kontynuowana w kolejnych okresach roku, a które tylko częściowo zostały rozpoznane w wynikach trzech pierwszych miesięcy 2007:

- umowa z Budimex-Dromex S.A., na dostawę oraz wykonanie przez Emax S.A. kompleksowej instalacji teletechnicznej w Centrum Ekspedycyjno Rozdzielczym Poczty Polskiej we Wrocławiu, o wartości 4 mln zł, z dnia 3 stycznia 2007r.
- Umowa na zaprojektowanie, dostawę, wdrożenie oraz serwis, na rzecz KIR S.A., innowacyjnej platformy informatycznej, składającej się na system Elektronicznej Prezentacji i Płatności Rachunków (EBPP), o wartości 7,2 mln zł, z dnia 9 stycznia 2007.
- umowa na sprzedaż, dostawę, instalację, konfigurację, uruchomienie, testowanie i wdrożenie przez Emax S.A. rozwiązań informatycznych, składających się na rozbudowę systemu służącego do pakowania i kopertowania korespondencji masowej, klient Telekomunikacja Polska S.A., o wartości 5 mln zł, z dnia 4 stycznia 2007
- umowa na wykonanie modernizacji systemów drukujących. W ramach umowy Emax S.A. dostarczy, zainstaluje, skonfiguruje, uruchomi, wykona niezbędne testy oraz



wdroży kompleksowe rozwiązania informatyczne dostosowane do potrzeb TP S.A., z dnia 4 stycznia 2007, o wartości 3,2mln zł

- umowa z Generalną Dyрекcją Dróg Krajowych i Autostrad. Przedmiotem umowy jest wdrożenie przez konsorcjum systemu SAP klasy ERP, z dnia 22 stycznia, wykonanie w ciągu 22 miesięcy, o wartości 8,9mln zł
- umowa na dostawę, instalację i serwis przez Spółkę rozwiązań informatycznych na rzecz jednej z instytucji sektora bankowo-finansowego, z dnia 31 stycznia 2007, o wartości 5mln zł
- umowa na zaprojektowanie, wykonanie i wdrożenie przez Konsorcjum, portalu korporacyjnego z elektronicznym systemem zarządzania dokumentami wraz z usługami i dostawami towarzyszącymi, z Urzędem Miasta w Gliwicach, z dnia 5 lutego 2007, wykonanie w ciągu 71 tygodni, o wartości 2,5mln zł
- umowa na dostawę, konfigurację i instalację rozwiązań informatycznych w 194 powiatowych i gminnych bibliotekach. Przedmiot umowy zostanie wykonany w terminie 3 miesięcy kalendarzowych od daty podpisania umowy. Województwo Warmińsko-Mazurskie. Umowa z dnia 5 lutego 2007, o wartości 1,5mln zł
- umowa na wykonanie oprogramowania oraz dostarczenie i wdrożenie wysokowydajnego systemu skanowania w 27 wydziałach Krajowego Rejestru Sądowego, umowa zawarta z Ministerstwem Sprawiedliwości, z dnia 21 lutego 2007, o wartości 1,2mln zł
- umowa z Administracją Samorządową Miasta Wilna i Administracją Samorządową Miasta Kłajpedy, na wdrożenie w miastach Wilno i Kłajpeda w Republice Litewskiej systemu obejmującego trzy ściśle ze sobą powiązane obszary: infrastrukturę opłat za transport publiczny, system informowania pasażerów w transporcie publicznym oraz zarządzanie i kontrolę transportu publicznego, z dnia 22 lutego 2007, o wartości 9,9mln zł
- umowa z PSE-Operator S.A., na świadczenie usług serwisu rozszerzonego oraz świadczenie usług serwisu profilaktycznego (ATiK) w zakresie warstwy aplikacji biznesowych oprogramowania Systemu Informatycznego Rynku Energii Elektrycznej (SIRE) oraz usług utrzymania ciągłości realizacji Funkcji SIRE, z dnia 1 marca 2007, o wartości 7mln zł
- umowa na sprzedaż i dostarczenie rozwiązań informatycznych oraz świadczenie serwisu gwarancyjnego dla instytucji sektora bankowo-finansowego, z dnia 6 marca 2007, o wartości 1,9mln zł

Słabsze wyniki I kwartału 2007 spowodowane są także późniejszym od spodziewanego terminem zawarcia kontraktów, których realizacja będzie miała miejsce w kolejnych kwartałach, są to między innymi:

- umowa ze spółką Strabag Sp. z o.o.. Przedmiotem umowy jest wykonanie instalacji słaboprądowych i teletechnicznych w budynku biurowym, umowa z dnia 29 marca 2007, o wartości 3,2mln zł
- umowa z Ministerstwem Edukacji Narodowej. Umowa została zawarta w ramach projektu „Zakup nowoczesnego sprzętu ułatwiającego kształcenie uczniów ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi cz. III” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, z dnia 2 maja 2007, o wartości 36,4mln zł
- umowa z Ministerstwem Edukacji Narodowej. Umowa została zawarta w ramach projektu „Pracownie internetowe dla szkół” współfinansowanego przez Europejski Fundusz Społeczny. Przedmiotem umowy jest dostawa 878 pracowni komputerowych ich instalacja i integracja w szkołach podstawowych, gimnazjalnych, szkołach ponadgimnazjalnych, szkołach policealnych oraz przyłączeniu ich do istniejącej sieci telekomunikacyjnej. Przedmiotem umowy jest również prowadzenie serwisu gwarancyjnego w okresie 36 miesięcy od daty wykonania dostawy. Umowa z dnia 4 maja 2007, o wartości 40,4mln zł

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

Po trzech miesiącach roku 2007, poziom kosztów sprzedaży był o 7,97% niższy niż po pierwszym kwartale roku 2006. W pierwszym kwartale roku 2007 koszty ogólnego zarządu wyniosły 6 992tys zł i



były o 15,18% wyższe niż w tym samym okresie roku 2006. Wyższe koszty zarządu to przede wszystkim efekt inwestycji rozwojowych z końca 2006 roku, które nie zostały jeszcze alokowane bezpośrednio do kosztów wytworzenia. Po pierwszych trzech miesiącach 2007 strata operacyjna wyniosła 7 918 tys. zł, przy stracie operacyjnej w wysokości 4 242 tys. zł w analogicznym okresie roku 2006.

Od pierwszego kwartału roku 2007 nie jest prowadzona wycena wbudowanych instrumentów finansowych, które wpływały dotychczas na saldo przychodu i kosztów finansowych. Przychody finansowe w pierwszym kwartale 2007 wyniosły 364 tys. zł i były niższe niż w analogicznym okresie roku 2006 o 35,77%. Koszty finansowe po trzech pierwszych miesiącach bieżącego roku wyniosły 1 515 tys. zł i były wyższe o 28,44% w stosunku do pierwszego kwartału roku 2006, kiedy ich wartość wynosiła 1 180 tys. zł.

Na koniec marca 2007 roku Emax S.A. poniósł skonsolidowaną stratę netto w wysokości 11 412 tys. zł. Po pierwszym kwartale roku 2006 Spółka wykazywała stratę netto w wysokości 4 087 tys. zł. W bieżącym kwartale skalkulowany został dodatni podatek dochodowy w kwocie 2 301 tys. zł. Podczas gdy w I kwartale roku poprzedniego Spółka wykazała ujemną wartość podatku dochodowego w kwocie 792 tys. zł. Wysoka dodatnia wartość podatku dochodowego w I kwartale 2007 roku wpłynęła na pogorszenie wyniku netto za I kwartał 2007 roku w porównaniu z I kwartałem 2006 roku i wynika ona z kalkulacji odroczonego podatku dochodowego. Spółka Emax S.A. na skutek planowanego połączenia z Sygnity S.A. nie skalkulowała w bieżącym kwartale aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wynikającego ze straty podatkowej za lata ubiegłe w kwocie 546 tys. zł., a także aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego od straty podatkowej osiągniętej w I kwartale bieżącego roku w kwocie 2 227 tys. zł. W przypadku gdyby Emax SA kontynuował działalność gospodarczą jako osobny podmiot prawny uwzględnienie wpływu tych aktywów na odroczonego podatku dochodowego skutkowałoby poprawą wyniku netto o kwotę 2 773 tys. zł. Warto podkreślić, że aktualnie Spółka posiada zdecydowanie lepszy portfel zamówień, niż w analogicznym okresie roku 2006. Bieżący backlog wynosi 400,8 mln zł, w porównaniu do 261,4 mln zł z roku 2006.

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

	Zobowiązania warunkowe na dzień 31.12.2006	Zobowiązania warunkowe na dzień 31.03.2007	Zmiana 31.12.2006 – 31.03.2007
Gwarancje bankowe	7 261 980,66	5 037 368,82	- 2 224 611,84
Gwarancje kontraktowe	25 449 833,00	26 270 852,12	821 019,12
Poręczenia	-	-	-
Poręczenia wekslowe	2 267 018,96	12 063 990,60	9 796 971,64
Akredytywy	-	-	-
Weksle i zastawy na aktywach zabezpieczające zobowiązania ujęte w bilansie z tytułu umów leasingu oraz otrzymanych kredytów	75 196 718,37	72 336 443,28	2 860 275,09
RAZEM	110 175 550,99	118 631 628,36	8 456 077,37

Emisje, wykup i spłata dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych

Emitent lub jednostka od niego zależna nie zawarła w I kwartale 2007 jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, których wartość łączna w okresie od początku roku obrotowego przekroczyłaby wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500 000,0 EUR – które, a które nie byłyby transakcjami typowymi i rutynowymi, zawieranymi na warunkach rynkowych pomiędzy jednostkami powiązanymi, a ich charakter i warunki wynikałyby z bieżącej działalności operacyjnej, prowadzonej przez emitenta lub jednostkę od niego zależną. Emitent w I kwartale 2007 roku nie dokonywał emisji, wykupu i spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

**Informacje dotyczące wypłaconej (lub zadeklarowanej) dywidendy**

Podczas 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 wyników finansowych na 2007 rok.

Poręczenia kredytów, pożyczek lub gwarancji

Emitent lub jednostka od niego zależna nie udzieliła w I kwartale 2007 poręczeń kredytu lub pożyczki i nie udzieliła gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, których łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta.

IV. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

Fuzja z ComputerLand S.A. Plan połączenia.

Proces przygotowania połączenia obydwu Spółek przebiega zgodnie z przyjętymi założeniami. W dniu 24 października 2006 roku ComputerLand S.A. w wyniku wezwania do zapisywania się na sprzedaż akcji nabył 67 230 akcji zwykłych na okaziciela Emax S.A., dzięki czemu osiągnął 37,65% kapitału zakładowego Emax S.A., co uprawnia do 66 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emax S.A.

Dnia 2 października Nadzwyczajne Walne zgromadzenie Akcjonariuszy Emax S.A. powołało w skład Rady Nadzorczej Spółki: Tomasza Sielickiego - Prezydenta Grupy ComputerLand, Michała Danielewskiego - Prezesa ComputerLand SA, Elżbietę Bujniewicz-Belkę – Wiceprezesa ComputerLand SA oraz Tomasza Piętkę - Dyrektora Działu M&A w ComputerLand SA. W dniu 19 października na stanowisko Członka Zarządu Emax SA został powołany Dariusz Chwiejczak - Wiceprezes Zarządu ds. Sprzedaży ComputerLand SA.

Dnia 21 listopada 2006 roku Zarządy Emax i ComputerLand podpisały wspólny „Plan połączenia”, sporządzony na podstawie art. 499 § 1 k.s.h. Wyznaczony przez sąd rejestrowy biegły rewident przeprowadził stosowne badanie „Planu połączenia” i sporządził na piśmie opinię o poprawności i rzetelności „Planu połączenia”, którą złożył sądowi rejestrowemu i Zarządom Spółek.

Dnia 8 lutego 2007 roku Zarząd Emax S.A. przedstawił sprawozdanie uzasadniające połączenie Emax S.A. z ComputerLand S.A., wskazując, że nowa Spółka, dzięki fuzji, zakłada uzyskanie synergii po stronie przychodów w wysokości 177,6 mln złotych do 2010 roku włącznie oraz dodatniego wpływu całego procesu na EBIT w tym samym czasie w wysokości 87,3 mln złotych. Zarząd EMAX S.A. szacuje, że w obszarze przychodów synergie będą wynikać przede wszystkim z optymalizacji struktury, rozszerzenia oferty oraz nacisku na sprzedaż rozwiązań własnych, intensyfikacji sprzedaży oraz eliminacji dotychczasowych obszarów wzajemnej konkurencji. Źródłem synergii po stronie kosztów będą racjonalizacja oferty produktowej, centralizacja produkcji oprogramowania, optymalizacja działalności serwisu i helpdesku, optymalizacja działalności back office oraz optymalizacja struktury Grupy kapitałowej.

Strategia nowego podmiotu ma realizować główne przesłanie połączonej Spółki: „Czynimy z IT narzędzie budowy wartości naszych Klientów”. Po zakończeniu fuzji nowy podmiot będzie koncentrować się na działalności w sektorach, wykorzystując rozległą ekspertyzę branżową swoich konsultantów. Podstawą rozwoju będą długoterminowe relacje z klientami oparte na świadczeniu pełnego zakresu usług (od konsultingu, poprzez wdrożenia, po outsourcing). Spółka będzie jednym z największych w Polsce producentów oprogramowania własnego i będzie się koncentrować na autorskich, wyspecjalizowanych rozwiązaniach, uzupełnianych o światowe produkty i technologie. Kluczowym rynkiem Spółki pozostanie Polska, niemniej, sprawdzone rozwiązania i doświadczenia będą stopniowo przenoszone za granicę. Wzrost przychodów i rozwój usług będzie wspierany fuzjami i przejęciami.



W dniu 14 marca 2007 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Emax S.A., a w dniu 15 marca br. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie ComputerLand S.A. jednogłośnie podjęło uchwały w sprawie połączenia Emax S.A. z ComputerLand S.A. Jednocześnie ustalono, że połączone spółki będą występować w obrocie gospodarczym pod nazwą „Sygnity”.

Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń

Do najważniejszych umów podpisanych w I kwartale 2007 roku przez spółki wchodzące w skład Grupy Emax należy zaliczyć:

- Umowę zawartą w dniu 3 stycznia 2007 roku pomiędzy Spółką a Budimex-Dromex S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest dostawa oraz wykonanie przez Emax S.A. kompleksowej instalacji teletechnicznej w Centrum Ekspedycyjno Rozdzielczym Poczty Polskiej we Wrocławiu. W ramach umowy, wykonane zostaną prace z zakresu zabezpieczenia, okablowania strukturalnego oraz automatyki budynkowej. Wartość umowy wynosi 4 000 tys. zł. netto
- Umowę zawartą w dniu 4 stycznia 2007 roku pomiędzy Spółką a Telekomunikacją Polską S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest sprzedaż, dostawa, instalacja, konfiguracja, uruchomienie, testowanie i wdrożenie przez Spółkę rozwiązań informatycznych, składających się na wysokowydajny system służący do pakowania i kopertowania korespondencji masowej. Dostarczone rozwiązanie będzie zintegrowane z istniejącą infrastrukturą TP S.A., tj. z systemem kontroli przesyłek i systemem odsysania ściek. Wartość umowy wynosi 5 050 tys. zł. netto.
- Umowę zawartą w dniu 8 stycznia 2007 roku pomiędzy spółką zależną Winuel S.A. a Ministerstwem Sprawiedliwości. Przedmiotem umowy jest pełnienie nadzoru autorskiego i wsparcie techniczne w zakresie eksploatacji Centralnej Bazy Danych Systemu Informatycznego Prokuratury (CBD SIP) oraz systemu repliki bazy danych PESEL. System CBD SIP gromadzi i udostępnia dane o postępowaniach prowadzonych na terenie całego kraju. Zadaniem systemu jest umożliwienie prokuratorom wszystkich szczebli dostępu do innych centralnych baz danych wykorzystywanych w pracy dochodzeniowej - Krajowy Rejestr Sądowy, Krajowy Rejestr Karny, Krajowe Centrum Informacji Kryminalnych, Centralny Rejestr Osób Pozbawionych Wolności, REGON, PESEL. W ramach umowy przewidziany jest także serwis pogwarancyjny obydwu systemów. Spółka Grupy Emax wykonywać będzie umowę w okresie od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2009 roku. Wartość umowy wynosi 806 tys. zł. netto.
- Umowę zawartą w dniu 9 stycznia 2007 roku pomiędzy Spółką a Krajową Izbą Rozliczeniową S.A. w Warszawie. Przedmiotem umowy jest dostawa, wdrożenie i serwis na rzecz KIR S.A. innowacyjnej platformy informatycznej, składającej się na system Elektronicznej Prezentacji i Płatności Rachunków (EBPP). System EBPP w oparciu o system teleinformatyczny, ma na celu umożliwienie przekazywania rachunków, faktur oraz specyfikacji szczegółowych, za pośrednictwem bezpiecznego kanału elektronicznego od wierzyciela do banku płatnika. Wartość umowy wraz z wartością serwisu w okresie 5 lat od daty dostawy, wynosi 7 204 tys. zł. netto. Umowa zakłada również, możliwość sukcesywnej rozbudowy Systemu w okresie kolejnych 5 lat za odrębnym wynagrodzeniem. Ponadto, w dniu 9 stycznia 2007 roku pomiędzy Emax S.A. a Krajową Izbą Rozliczeniową S.A. została zawarta umowa o ramowej współpracy, na mocy której określono zasady współdziałania w zakresie wykorzystania usług certyfikacji świadczonych przez KIR S.A., dostaw sprzętu lub oprogramowania związanych z tymi usługami oraz usług związanych z przetwarzaniem dokumentów.
- Umowę zawartą w dniu 22 stycznia 2007 roku pomiędzy konsorcjum podmiotów, w skład którego weszła spółka zależna Winuel S.A., a Generalną Dyрекcją Dróg Krajowych i Autostrad. Przedmiotem umowy jest wdrożenie przez konsorcjum systemu SAP klasy ERP. Projekt przewiduje wdrożenie modułów do zarządzania finansami, środkami trwałymi i pieniężnymi, zasobami ludzkimi, inwestycjami, sprzedażą i dystrybucją, gospodarką materiałową, hurtowniami danych, kontrolingiem, harmonogramami projektów, remontami oraz budżetowaniem. Prace projektowe obejmą również usługi programistyczne przy użyciu języka ABAP (SAP) w celu stworzenia nowej funkcjonalności do zarządzania mostami i drogami. W ramach projektu ma być również wykonana instalacja i konfiguracja odpowiedniej infrastruktury. Wdrożenie będzie zrealizowane w ciągu 22 miesięcy od daty zawarcia umowy. Wartość umowy wynosi 6 856 tys. zł. oraz 537 tys. euro, co według przeliczenia po



średnim kursie NBP z dnia 22 stycznia 2007 roku, składa się na łączną kwotę w wysokości 8 919 tys. zł. netto.

- Umowę zawartą w dniu 5 lutego 2007 roku pomiędzy Konsorcjum podmiotów, w skład którego wchodzi Emax S.A. oraz spółka zależna - Winuel S.A., a Urzędem Miasta w Gliwicach. Przedmiotem umowy jest zaprojektowanie, wykonanie i wdrożenie przez Konsorcjum, portalu korporacyjnego z elektronicznym systemem zarządzania dokumentami wraz z usługami i dostawami towarzyszącymi. Umowa obejmuje przekazanie licencji – prawa do korzystania z wdrożonego portalu, na 1500 stanowiskach pracy w Urzędzie Miejskim w Gliwicach oraz miejskich jednostkach organizacyjnych. Przedmiot umowy zostanie wykonany w terminie 71 tygodni, licząc od dnia przekazania uzgodnionego projektu techniczno-organizacyjnego. Wartość umowy wynosi 2 492 tys. zł. netto.
- Umowę zawartą w dniu 19 stycznia 2007 roku pomiędzy konsorcjum firm, w skład którego wchodzi spółka zależna Winuel S.A. a Województwem Warmińsko-Mazurskim. Umowa została zawarta w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego Unii Europejskiej. Przedmiotem umowy jest dostawa, konfiguracja i instalacja rozwiązań informatycznych w 194 powiatowych i gminnych bibliotekach. Przedmiot umowy zostanie wykonany w terminie 3 miesięcy kalendarzowych od daty podpisania umowy. Wartość umowy wynosi 1 505 tys. zł. netto.
- Umowę zawartą w dniu 15 lutego 2007 roku pomiędzy Konsorcjum podmiotów, w skład którego wchodzi Emax S.A. oraz spółka zależna – Max Elektronik S.A., a Powiatem Zielonogórskim. Przedmiotem umowy jest realizacja, w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej, systemu informacji o powiecie zielonogórskim. Umowa została zawarta na okres 8 miesięcy od daty jej zawarcia. Wartość umowy wynosi 900 tys. zł. netto.
- Umowę zawartą w dniu 19 lutego 2007 roku pomiędzy Spółką a Ministerstwem Sprawiedliwości. Przedmiotem umowy jest wykonanie oprogramowania oraz dostarczenie i wdrożenie wysokowydajnego systemu skanowania w 27 wydziałach Krajowego Rejestru Sądowego. System ma umożliwić zarówno skanowanie, jak i zarządzanie zeskanowanymi dokumentami, stanowiąc element wielowarstwowego systemu informatycznego, eksploatowanego w wydziałach KRS sądów rejonowych. Przedmiot umowy zostanie wykonany w terminie 8 tygodni od daty zawarcia umowy. Wartość umowy wynosi 1 228 tys. zł. netto.
- Umowę zawartą w dniu 22 lutego 2007 roku pomiędzy Konsorcjum podmiotów, w skład którego wchodzi Emax S.A. (jako lider Konsorcjum), litewska firma UAB Sonex Technologies z siedzibą w Kownie oraz słowacki Emtest a.s. z siedzibą w Żylinie, a Administracją Samorządową Miasta Wilna i Administracją Samorządową Miasta Kłajpedy. Przedmiotem umowy jest wdrożenie w miastach Wilno i Kłajpeda w Republice Litewskiej systemu obejmującego trzy ściśle ze sobą powiązane obszary: infrastrukturę opłat za transport publiczny, system informowania pasażerów w transporcie publicznym oraz zarządzanie i kontrolę transportu publicznego. Na całość rozwiązania składa się dostawa oprogramowania i sprzętu oraz usługi wdrożeniowe i serwisowe. Projekt obejmuje wyposażenie w sumie 765 pojazdów publicznego transportu miejskiego w zakresie infrastruktury systemu biletu elektronicznego oraz systemu zarządzania i nadzoru transportu o otwartej architekturze, na którym mogą być w przyszłości lokalizowane aplikacje wykraczające poza funkcje dostarczane w ramach zamówienia. Po zrealizowaniu projektu powstanie jeden z najnowocześniejszych systemów biletu elektronicznego w transporcie publicznym w środkowej i wschodniej Europie. Projekt jest współfinansowany ze środków Funduszu Rozwoju Regionalnego Unii Europejskiej. Wartość netto umowy wynosi 8 836 tys. litów, co według średniego kursu NBP obowiązującego w dniu zawarcia umowy stanowi równowartość kwoty 9 929 tys. złotych.
- Umowę zawartą w dniu 1 marca 2007 roku przez spółkę zależną Winuel S.A. z PSE–Operator S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług serwisu rozszerzonego oraz świadczenie usług serwisu profilaktycznego (ATiK) w zakresie warstwy aplikacji biznesowych oprogramowania Systemu Informatycznego Rynku Energii Elektrycznej (SIRE) oraz usług utrzymania ciągłości realizacji Funkcji SIRE. Umowa została zawarta na czas do dnia zakończenia okresu gwarancyjnego zmodernizowanego SIRE, jednakże nie dłużej niż do dnia 31 sierpnia 2010 roku. Wartość umowy szacowana jest na kwotę 7 067 tys. zł. netto.
- Umowę zawartą w dniu 29 marca 2007 roku pomiędzy Spółką a Strabag Sp. z o.o.. Przedmiotem umowy jest wykonanie instalacji słaboprądowych i teletechnicznych w budynku



biurowym „Nefryt” w Warszawie przy ulicy Domaniewskiej 39. Przedmiot umowy zostanie wykonany w terminie 10 miesięcy kalendarzowych od daty zawarcia umowy. Wartość umowy wynosi 3 163 tys. zł. netto

Sezonowość lub cykliczność działalności w prezentowanym okresie

Wynik wypracowany w pierwszym kwartale 2007 roku jest pochodną sezonowości panującej od wielu lat na rynku IT w Polsce, na którym działalność prowadzą Emax S.A. oraz pozostałe spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Emax, polegającej na koncentracji przychodów i zysków w ostatnim kwartale roku obrotowego, 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.

V. STRATEGIA ROZWOJU

W drugim kwartale (przewidywane jest zakończenie procesu integracji struktur spółek EMAX S.A i Sygnity S.A aktualnie planowana data połączenia to 1 czerwca 2007 roku) przy jednoczesnym nastąpieniu formalnej fuzji obu podmiotów. Dalsza strategia działalności Spółki będzie realizowana pod marką Sygnity. Dzięki połączeniu Spółki zamierzają osiągnąć założone synergie biznesowe i znacząco wzmocnić pozycję obu Spółek na konsolidującym się rynku IT w Polsce.

Strategia nowego podmiotu ma realizować główne przesłanie połączonej Spółki: "Czynimy z IT narzędzie budowy wartości naszych Klientów". Po zakończeniu fuzji nowy podmiot będzie koncentrować się na działalności w sektorach rynkowych, wykorzystując rozległą ekspertyzę branżową swoich konsultantów. Podstawą rozwoju będą długoterminowe relacje z klientami oparte na świadczeniu pełnego zakresu usług (od konsultingu, poprzez wdrożenia, po outsourcing). Połączony podmiot będzie jednym z największych w Polsce producentów oprogramowania własnego i będzie się koncentrować na autorskich, wyspecjalizowanych rozwiązaniach, uzupełnianych o światowe produkty i technologie. Kluczowym rynkiem Spółki pozostanie Polska, niemniej, sprawdzone rozwiązania i doświadczenia będą stopniowo przenoszone za granicę. Wzrost przychodów i rozwój usług będzie wspierany fuzjami i przejęciami. Nowa Spółka razem ze spółkami zależnymi będzie konsekwentnie koncentrować się na działalności w ramach sektorów. Dla potrzeb takiej formy działalności zostaną stworzone silne wspólne sektorowe zespoły zarządcze dla całej Grupy. Nowa Spółka będzie organizacją projektową, skoncentrowaną na wysokiej efektywności działania. Będzie funkcjonować w sektorach bankowym, publicznym, telekomunikacyjnym, zdrowia oraz przemysłowym/utilities.

Nowy podmiot będzie także kontynuował dotychczas prowadzone w Grupie Emax działania rozwojowe, które koncentrują 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 sprzedaży poza granicami kraju rozwiązań z dotychczasowej oferty Grupy Sygnity – 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).

Spółki Grupy Emax w ramach Grupy Sygnity zamierzają intensywnie poszerzać 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 Grupy Sygnity oraz w razie potrzeby kapitałem zewnętrznym.

W celu wzmocnienie pozycji strategicznej i konkurencyjnej na polskim rynku IT Emax SA prowadzi proces połączenia ze spółką Sygnity S.A. 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 Sygnity 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).

VI. PRZEWIDYWANA SYTUACJA W NASTĘPNYCH KWARTAŁACH

W następnych kwartałach Zarząd Emax S.A (po 1 czerwca 2007 roku) w ramach Grupy Sygnity oczekuje wzrostu przychodów z tytułu sprzedaży rozwiązań dla klientów z sektora publicznego, w tym zarówno dla jednostek administracji centralnej jak i samorządowej. Między innymi Spółka wraz ze współkonsorcjantami zrealizuje dwie umowy zawarte w wyniku przetargów publicznych z Ministerstwem Edukacji Narodowej (MEN). Suma wspomnianych umów wynosi 76 825 tys. zł. netto.

Duże oczekiwania wiążane 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 opracowania korespondencji masowej dla tych firm w formie outsourcingu. 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, a także w związku z



koniecznością dostosowania budynków do nowych standardów bezpieczeństwa wynikających z obowiązujących przepisów.

Wzrostu sprzedaży Zarząd Emax oczekuje również w obszarze rozwiązań informatycznych w zakresie logistyki. Przewidywane jest również zwiększenie przychodów ze sprzedaży do sektora przemysłowego, szczególnie w zakresie rozwiązań informatycznych dla 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. Wpływ na rozwijanie udziału Spółki w usługach na rzecz sektora energetycznego będzie miało poszerzenie oferty produktowej w związku z procesem integracji struktur Emax i Sygnity.

Zarząd Emax S.A. oczekuje rozwoju sprzedaży produktów i usług na rynkach zagranicznych. Grupa Emax posiada potencjał sprzedażowy i technologiczny dedykowany dla sprzedaży eksportowej. Spółka realizuje pozyskane projekty i prowadzi akwizycję kolejnych zleceń oraz bierze udział w postępowaniach przetargowych na rynkach zagranicznych. Zamierzeniem Zarządu Emax S.A. jest skoncentrowanie się na oferowaniu sprawdzonych produktów Grupy, takich jak wyżej wskazany system dla transportu zbiorowego, czy też rozwiązań dla rynku energii, systemów wspomagania dowodzenia, systemów dedykowanych dla banków oraz innych dedykowanych rozwiązań informatycznych.