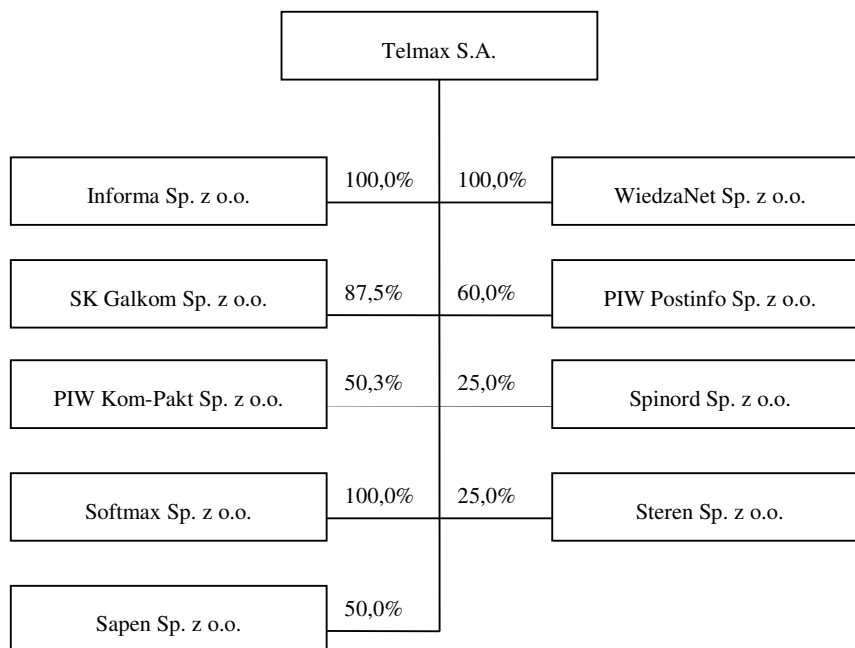


Sprawozdanie Zarządu
Grupy Kapitałowej Telmax S.A. z siedzibą w Katowicach
z działalności
w okresie od 01.01.2004 roku do 31.12.2004 roku

1. Przedstawienie Grupy Kapitałowej Telmax S.A.

Struktura Grupy Kapitałowej na dzień bilansowy, tj. na 31.12.2004 r., przedstawia się następująco:



W skład Grupy Kapitałowej Telmax S.A. na dzień 31.12.2004 r. wchodziły następujące podmioty (w nawiasach udział procentowy w kapitałach przypadający na Telmax S.A.):

Telmax S.A. z siedzibą w Katowicach - jednostka dominująca
 Informa Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy – jednostka zależna (100%)
 Softmax Sp. z o.o. z siedzibą w Żychlinie - jednostka zależna (100%)
 WiedzaNet Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - jednostka zależna (100%)
 SK Galkom Sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie - jednostka zależna (87,5%)
 PIW Postinfo Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - jednostka zależna (60%)
 PIW Kom-Pakt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - jednostka zależna (50,3%)
 Sapien Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy - jednostka stowarzyszona (50%)
 Spinord Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku - jednostka stowarzyszona (25%)
 Steren Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy - jednostka stowarzyszona (25%)

Na dzień bilansowy spółki: Telmax S.A., Informa Sp. z o.o., SK Galkom Sp. z o.o., PIW Kom-Pakt Sp. z o.o., Softmax Sp. z o.o., WiedzaNet Sp. z o.o., PIW Postinfo Sp. z o.o. objęto metodą konsolidacji pełnej, natomiast pozostałe – metodą praw własności.

Zgodnie z postanowieniami art. 4, ust. 3, pkt 4 i ust. 5 oraz art. 10, ust. 1, pkt 2 a także rozdziału 4 ustawy z dnia 29 września 1994 r. – o rachunkowości (Dz. U. Nr 121 z późniejszymi zmianami), przyjęto zasady polityki rachunkowości obowiązujące w jednostce dominującej. Rachunkowość jest prowadzona zgodnie ze znowelizowaną ustawą o rachunkowości w oparciu o kalkulacyjny rachunek zysków i strat. Raport roczny skonsolidowany sporządzono z zastosowaniem zasady wyceny aktywów i pasywów oraz pomiaru wyniku finansowego netto określonych na dzień bilansowy z uwzględnieniem korekt z tytułu rezerw.

Działalność części jednostek w Grupie jest podporządkowana jednostce dominującej. W tych przypadkach Telmax S.A. pozyskuje większość kontraktów oraz w dużej mierze je realizuje. Spółki podporządkowane działają często jako podwykonawcy.

Steren Sp. z o.o., WiedzaNet i Kom-Pakt prowadzą specjalizowane rodzaje działalności i Telmax nie wywiera tak istotnego wpływu na ich działalność.

Przedmiotem działalności INFORMA Sp. z o.o. jest dostarczanie oraz serwisowanie systemów obsługujących duży i mały odbiór w energetyce, czyli systemów bilingowych umożliwiających efektywne rozliczanie podmiotów nabywających duże ilości energii oraz indywidualnych odbiorców przez zakłady energetyczne. Informa Sp. z o.o. przez 17 lat działania zdołała przeprowadzić ponad 350 wdrożeń swoich produktów w Zakładach Energetycznych na terenie całego kraju.

Przedmiotem działalności Studia Komputerowego GALKOM Sp. z o.o. jest dostarczanie oraz serwisowanie kompleksowych systemów billingowych umożliwiających efektywny sposób rozliczeń pomiędzy dostawcami mediów komunalnych (Zakładami Energetycznymi, Zakładami Gazowniczymi, Przedsiębiorstwami Wodociągów i Kanalizacji, Przedsiębiorstwami Energetyki Ciepłej), a ich odbiorcami. Klientami SK Galkom jest już 13 z 33 Zakładów Energetycznych w Polsce, które dostarczają energię elektryczną do ponad 5 milionów odbiorców.

KOM-PAKT Przedsiębiorstwo Innowacyjno-Wdrożeniowe Sp. z o.o. świadczy usługi informatyczne dla firm wodociagowych i ciepłowniczych od 1987 roku. Firma posiada w swoim dorobku nowoczesne, specjalizowane systemy informatyczne przeznaczone dla przedsiębiorstw tego sektora i zrealizowała wiele wdrożeń autorskich produktów u znacznej części polskich dystrybutorów ciepła i wody. Kom-Pakt obsługuje między innymi: Stołeczne Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej w Warszawie (SPEC) oraz Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w Warszawie (MPWIK), które należą do największych firm w swoim sektorze.

SOFTMAX Sp. z o.o. jest niewielką spółką informatyczną specjalizującą się w tworzeniu i rozwoju systemów informatycznych obsługujących działalność kadrowo-płacową przedsiębiorstw różnych branż. Firma prowadzi działalność od 1 marca 2000 roku, od tego czasu stale współpracując z Telmax S.A.

SAPEN Sp. z o.o. od początku istnienia specjalizowała się w usługach projektowania i wdrażania systemów rejestracji, monitorowania i analizy zużycia mediów energetycznych w obiektach z rozbudowaną gospodarką energetyczną pod nazwą SAPEN, oraz tworzenia specjalistycznego oprogramowania do obsługi baz danych dotyczących środowiska zakładu energetycznego.

Podstawowym przedmiotem działalności STEREN Sp. z o.o. jest obsługa inkasencka odbiorców energii elektrycznej ENEA S.A., Oddziału w Bydgoszczy. Steren Sp. z o.o. czyni przygotowania do poszerzenia obsługi inkasenckiej innych mediów niż energia elektryczna, realizując plany ENEA SA w zakresie multimedialności. Ponadto spółka Steren jest przygotowana do świadczenia usług teletransmisyjnych.

POSTINFO Sp. z o.o. świadczy usługi projektowe, wdrożeniowe, konsultingowe z zakresu telekomunikacji i systemów informatycznych. Firma oferuje wyspecjalizowane rozwiązania systemowe w zakresie informatyki przeznaczone dla operatorów telekomunikacyjnych. Rozwiązania te obejmują: systemy rozliczeń usług telekomunikacyjnych, systemy obsługi abonentów (specjalizowane systemy typu CRM), systemy przetwarzania i analizy danych bilingowych (specjalizowane systemy wykrywające potencjalne nadużycia i wspomagające ochronę przychodów).

WIEDZANET specjalizuje się w produkcji i dystrybucji wysokiej jakości szkoleń elektronicznych. Jest przedstawicielem na Polskę światowego lidera w zakresie tworzenia materiału szkoleniowego dla platform LMS, Thomson NETg. Zakres działalności firmy obejmuje dostarczanie rozwiązań e-learning dopasowanych do oczekiwań polskich przedsiębiorstw, opracowywanie szkoleń zgodnych z indywidualnymi potrzebami Klientów, lokalizację kursów NETg oraz promocję metody nauczania korzystającej z kursów e-learning. WiedzaNet, poza materiałami szkoleniowymi, zapewnia dostęp do szerokiego zakresu usług, jak: mentoring (wirtualny nauczyciel), forum eksperta, chat i inne.

Spinord Sp. z o.o. to niewielka firma informatyczna, prowadząca działalność doradczą w zakresie oprogramowania oraz zajmującą się dostawami oprogramowania.

2. Dane podstawowe spółek konsolidowanych:

Firma Spółki:	Telmax Spółka Akcyjna,
Adres Spółki:	40-954 Katowice, ulica Wita Stwosza 7,
Telefon:	(032) 359 52 04,
Fax:	(032) 252 15 12,
REGON:	090003876,
NIP:	554-023-20-18.
Firma Spółki:	Studio Komputerowe Galkom Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	35-307 Rzeszów, Aleja Armii Krajowej 80,
Telefon:	(017) 864-22-40,
Fax:	(017) 864-22-40,
REGON:	690279401,
NIP:	813-001-84-97.
Firma Spółki:	Informa Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	85-624 Bydgoszcz, ulica 11 Listopada 1a,
Telefon:	(052) 323-02-30,
Fax:	(052) 323-02-40,
REGON:	002513235,
NIP:	554-023-43-42.
Firma Spółki:	Kom-Pakt Przedsiębiorstwo Innowacyjno - Wdrożeniowe Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	01-459 Warszawa, ulica Górczewska 137,
Telefon:	(022) 53 33 400,
Fax:	(022) 53 33 499,
REGON:	0000083605,
NIP:	113-00-04-066
Firma Spółki:	Postinfo Przedsiębiorstwo Innowacyjno - Wdrożeniowe Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	00-851 Warszawa, ulica Waliców 11,
Telefon:	(022) 583 95 00,
Fax:	(022) 583 95 10,
REGON:	001383523,
NIP:	526-02-51-902.
Firma Spółki:	Softmax Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	62-571 Stare Miasto, Żychlin, ulica Bukowa 49,
Telefon:	(063) 245 74 31,
Fax:	(063) 245 74 31,
REGON:	311099928
NIP:	665-24-51-039
Firma Spółki:	WiedzaNet Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	03-715 Warszawa, ulica Okrzei 35,
Telefon:	(022) 511 98 52,
Fax:	(022) 511 98 53,
REGON:	015186697,
NIP:	113-23-67-258

Firma Spółki: Spinord Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki: 80-288 Gdańsk, ulica Rakoczego 31,
Telefon: (058) 346 35 82
Fax: (058) 346 35 82
REGON: 191661940,
NIP: 583-25-61-378

Firma Spółki: Sapen Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki: 85-133 Bydgoszcz, ulica Lenartowicza 33-35,
Telefon: (052) 582-11-35,
Fax: (052) 340-40-98,
REGON: 090526806,
NIP: 554-023-53-24,

Firma Spółki: Steren Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki: 85-133 Bydgoszcz, ulica Lenartowicza 33-35,
Telefon: (052) 584-85-60,
Fax: (052) 584-85-61,
REGON: 092586646,
NIP: 967-109-70-89

3. Władze podmiotu dominującego

Zarząd

W skład Zarządu Telmax S.A. na dzień 31.12.2004 r. wchodził:

1. Michał Górski – Prezes Zarządu,
2. Zbigniew Kuliński – Pierwszy Wiceprezes Zarządu,
3. Jerzy Gałuszka – Wiceprezes Zarządu,
4. Grzegorz Rebajn – Członek Zarządu.

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej Telmax S.A. na dzień 31.12.2004 r. wchodził:

1. Andrzej Musioł – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
2. Beata Stelmach – Członek Rady Nadzorczej
3. Anna Kulińska – Członek Rady Nadzorczej,
4. Dariusz Górka – Członek Rady Nadzorczej,
5. Paweł Homiński – Członek Rady Nadzorczej,

4. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących podmiot dominujący w ciągu okresu sprawozdawczego

W okresie od 01 stycznia do 31 grudnia 2004 roku miały miejsce następujące zmiany w składzie osób zarządzających lub nadzorujących Telmax S.A.:

W związku z upływem II kadencji Rady Nadzorczej, podczas Zwykłego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Telmax S.A., które odbyło się 24 czerwca 2004 r., do składu Rady Nadzorczej III kadencji zostali powołani: Pan Piotr Smólski oraz ponownie: Pan Mariusz Olender, Pani Anna Kulińska, Pan Andrzej Zydorowicz, Pan Paweł Homiński i Pan Mariusz Masalski.

W dniu 20 grudnia 2004 roku, w związku z rejestracją połączenia Telmax S.A. i PUP SPIN Sp. z o.o. w Radzie Nadzorczej nastąpiły następujące zmiany: odwołani zostali wszyscy dotychczasowi członkowie Rady i powołana została nowa Rada Nadzorcza w następującym składzie: Pan Andrzej Musioł, Pani Beata Stelmach, Pani Anna Kulińska, Pan Dariusz Górka i Pan Paweł Homiński.

Dnia 23 marca 2004 r. Rada Nadzorcza powołała do składu Zarządu: Pana Tadeusza Szulca powierzając mu pełnienie funkcji Wiceprezesa Zarządu i Pana Grzegorza Pilarskiego powierzając mu pełnienie funkcji Członka Zarządu.

W dniu 20 grudnia 2004 roku, w związku z rejestracją połączenia Telmax S.A. i PUP SPIN Sp. z o.o. zmienił się skład Zarządu Spółki. Z tym dniem zostali odwołani wszyscy dotychczasowi członkowie Zarządu, a do składu Zarządu zostali powołani: Pan Michał Górski na stanowisko Prezesa Zarządu, Pan Zbigniew Kuliński na stanowisko Pierwszego Wiceprezesa Zarządu, Pan Jerzy Gałuszka na stanowisko Wiceprezesa Zarządu i Pan Grzegorz Rebajn na stanowisko Członka Zarządu

5. Ważniejsze zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą

Do najważniejszych zdarzeń mających istotny wpływ na działalność Emitenta w 2004 roku było połączenie z Przedsiębiorstwem Usługowo-Produkcyjnym SPIN Sp. z o.o. Dnia 8 czerwca 2004 r. Zarządy Telmax S.A. oraz PUP SPIN Sp. z o.o. podpisały Plan Połączenia Spółek w drodze przejęcia przez Telmax S.A. spółki SPIN w trybie określonym w art. 492 §1 pkt. 1 kodeksu spółek handlowych.

Zgodnie z nim, podstawą połączenia były na zasadach art. 506 §1 k.s.h. oraz art. 506 §2 k.s.h. zgodne uchwały Walnego Zgromadzenia Telmax S.A. oraz Zgromadzenia Wspólników SPIN Sp. z o.o., zawierające zgodę akcjonariuszy Telmax oraz wspólników SPIN na połączenie. Stosowne uchwały podjęto w dniu 31 sierpnia 2004 roku. Ponadto na tym samym NWZ Telmax S.A. podjęto uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii I. Akcje tej emisji miały zostać zaoferowane inwestorom w drodze oferty publicznej, z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy, i po asymilacji wprowadzone do obrotu na GPW w Warszawie S.A. W dniu 28 kwietnia 2005 roku Zarząd Emitenta podjął decyzję o odstąpieniu od przeprowadzenia publicznej oferty akcji serii I.

W dniu 20 grudnia 2004 roku zostało zarejestrowane połączenie (sygn. akt: BY.XIII NS-REJ.KRS/7453/4/721) i w konsekwencji podwyższenie kapitału zakładowego Telmax S.A. o kwotę 43.209.210 zł w wyniku emisji 4.320.921 sztuk akcji serii G. Akcje serii G wydane wspólnikom PUP SPIN Sp. z o.o. w zamian za ich udziały w tej Spółce zostały wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w dniu 30 grudnia 2004 roku.

W wyniku połączenia powstał podmiot o znaczącej pozycji na rynku teleinformatycznym w Polsce, notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Telmax S.A. i PUP SPIN Sp. z o.o. podejmując decyzję o zamiarze połączenia kierowały się dążeniem do wzmocnienia pozycji rynkowej spółek w zakresie oferowania rozwiązań informatycznych dla przedsiębiorstw działających w obiecujących i dynamicznie rozwijających się sektorach takich jak telekomunikacja, energetyka, usługi komunalne (tzw. utilities) oraz służba zdrowia.

Połączenie obu przedsiębiorstw pozwoli na osiągnięcie znaczących efektów synergii poprzez połączenie know-how, stworzenie kompleksowej oferty produktowej oraz poszerzenie bazy klientów. W wyniku tych synergii połączona spółka powinna osiągnąć wymierne efekty biznesowe w postaci dywersyfikacji przychodów i redukcji kosztów, co powinno wywrzeć pozytywny wpływ na jej działalność i osiągnięte wyniki finansowe.

Zarząd Emitenta, również w dniu 31 sierpnia 2004 roku, podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału w ramach kapitału docelowego poprzez emisję akcji serii H. Zgodnie z Planem Połączenia z 8 czerwca, akcje te zostały zaoferowane wskazanym członkom zarządów łączących się spółek po cenie nominalnej. Emisja doszła do skutku w dniu 10 grudnia 2004 roku, a rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego dokonał Sąd Rejestrowy w dniu 3 stycznia 2005 roku.

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowe SPIN Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach należy do ścisłej czołówki największych firm o profilu informatycznym w Polsce. Oferuje kompleksowe rozwiązania biznesowe i informatyczne dla dużych i średnich firm reprezentujących wszystkie sektory gospodarki. Jest liderem na krajowym rynku systemów billingowych, jego zintegrowany system billingowy Serat 2 rozlicza jedenaście milionów klientów Telekomunikacji Polskiej S.A.

PUP SPIN Sp. z o.o. to również znaczący dostawca systemów medycznych w kraju. Wśród klientów są szpitale, oddziały Narodowego Funduszu Zdrowia, Regionalne Centra Krwiodawstwa i Krwiolecznictwa, a także inne instytuty medyczne i placówki służby zdrowia. W sektorze energetycznym oferuje m.in. systemy rozliczania wielkiego i drobnego odbioru energii, realizuje kontrakty w sześciu krajowych zakładach energetycznych.

PUP SPIN Sp. z o.o. w swojej palecie rozwiązań posiada również System Planowania, Budżetowania i Kontrolingu, Zarządzania Łańcuchem Dostaw, Zarządzania Obiegiem Dokumentów, Zarządzania Zasobami Ludzkimi i wiele innych rozwiązań wspomagających podejmowanie decyzji. Ponadto świadczy usługi konsultingowe, szkolenia, outsourcingu oraz oferuje pomoc techniczną.

Dnia 23 marca 2004 roku Sąd Rejonowy w Bydgoszczy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Telmax S.A. w wyniku emisji akcji serii F o kwotę 2.954.530 zł. Akcje zostały objęte przez czterech inwestorów, za cenę emisyjną równą 44 zł za akcję. Wartość przeprowadzonej emisji wyniosła 12.999.932 zł. Dnia 28 maja 2004 r. doszło do pierwszego notowania zasymilowanych akcji nowej emisji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Po zarejestrowaniu w dniu 3 stycznia 2005 roku podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę 1.714.440 zł, aktualna wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 55.290.740 zł (pięćdziesiąt pięć milionów dwieście dziewięćdziesiąt tysięcy siedemset czterdzieści złotych), a ogólna liczba głosów ze wszystkich wyemitowanych akcji wynosi 5.575.154 (pięć milionów pięćset siedemdziesiąt pięć tysięcy sto pięćdziesiąt cztery głosy).

6. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

Przychody

W roku 2004 skonsolidowane przychody Grupy Kapitałowej TELMAX S.A. wyniosły 56,6 mln zł, wynik na sprzedaży 7,5 mln zł, a zysk netto osiągnął 3,6 mln zł.

Przychody za 2004 r. wzrosły w porównaniu z osiągniętymi w poprzednim okresie obrotowym o 102%. Wzrost spowodowany był następującymi czynnikami:

- aktywnym pozyskiwaniem nowych kontraktów i rozwojem współpracy z klientami z sektora utilities
- realizacją strategii rozwoju Grupy Kapitałowej poprzez nowe akwizycje (przejęcie kontroli nad m.in. Informa Sp. z o.o. i Kom-Pakt Sp. z o.o.)
- sfinalizowaną w grudniu 2005 r. fuzją z PUP SPIN Sp. z o.o. w Katowicach

Koszty

W 2004 roku skonsolidowane koszty sprzedanych produktów, usług i materiałów wyniosły 40,5 mln zł i były wyższe od poniesionych w roku ubiegłym o 95%.

Koszty ogólnego zarządu za 2004 rok wyniosły 6,3 mln zł i były o 115% wyższe, niż poniesione w 2003 r. Główne przyczyny ich wzrostu to:

- znaczny wzrost firmy, skali jej działania i zwiększenie ilości spółek w Grupie Kapitałowej,
- zwiększenie stanu osobowego zarządu spółki dominującej po przejęciu kontroli nad Informa Sp. z o.o.
- konieczność zatrudniania doradców finansowych w związku z intensywnym programem rozwoju Grupy Kapitałowej (emisje nowych serii akcji, poszukiwanie strategicznego partnera, prace nad fuzją)
- rejestracja fuzji – połączenie Telmax S.A. i PUP SPIN Sp. z o.o.

Koszty sprzedaży w 2004 r. osiągnęły wartość 2,4 mln zł i były wyższe o 21% od kosztów poniesionych w poprzednim roku obrotowym. Wzrost tych kosztów wynika ze zwiększenia stanu osobowego działu handlowego spółki dominującej, zwiększenia ilości spółek w Grupie i intensyfikacji działań handlowych.

Wynik Finansowy

W 2004 roku Grupa wypracowała skonsolidowany zysk na działalności operacyjnej w wysokości 7,3 mln zł, co w porównaniu ze stratą (powstałą w wyniku przeszacowań wartości aktywów i odpisów) w wysokości 1,0 mln zł w 2003 r. oznacza znaczącą poprawę. Skonsolidowany zysk netto za rok 2004 wyniósł 3,6 mln zł (w roku 2003 Grupa odnotowała stratę w wysokości 1,2 mln zł).

7. Przewidywania dotyczące przyszłej sytuacji finansowej

Analiza rachunku cash flow wskazuje, że Grupa generuje znaczne środki pieniężne z podstawowej działalności gospodarczej. Wpływy i wydatki dotyczące inwestycji, ujawnione w sprawozdaniu jednostkowym, nie są tutaj widoczne. Oznacza to, że inwestycje prowadzone są w ramach Grupy Kapitałowej.

Połączenie spółki dominującej z PUP SPIN daje możliwość wykorzystania kontaktów handlowych obydwu podmiotów, natomiast zwiększony potencjał finansowo-kadrowy połączonych firm znacznie poprawi pozycję konkurencyjną wszystkich podmiotów z Grupy na rynku.

Zarząd Spółki dominującej przewiduje, że rozwój rynku usług informatycznych, a w szczególności usług aplikacyjnych i outsourcingowych, będzie szybszy od rozwoju pozostałych segmentów rynku informatycznego. Spowoduje to zwiększenie możliwości wykorzystania produktów Grupy i pozyskania nowych klientów.

Strategia zakłada wykorzystanie najlepszych rozwiązań członków Grupy dla maksymalizowania przychodów i zysku netto, przy efektywnym zarządzaniu kosztami.

Planowane są kolejne akwizycje przedsiębiorstw w celu powiększania Grupy Kapitałowej. Akwizycje pozwolą rozszerzyć ofertę i pozyskać nowe kontrakty. Przejmowane spółki działają w strategicznych dla firmy niszach, a ich zakup przyniesie Emitentowi wymierne korzyści w ciągu najbliższych trzech lat. W tym czasie Zarząd Telmax planuje podwoić przychody ze sprzedaży oprogramowania i usług.

Zarząd ocenia sytuację finansową Grupy Kapitałowej Telmax S.A. w okresie najbliższych dwóch lat obrotowych na stabilną i umożliwiającą realizację strategii Spółki.

8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Ryzyko uzależnienia od dostawców

Telmax S.A. w 2004 r. nie był uzależniony od żadnego podmiotu w zakresie dostaw produktów, usług i towarów. Sześciu największych dostawców miało ok. 30% udział w wartości dostaw ogółem. Także PUP SPIN Sp. z o.o. przed fuzją nie był uzależniony od żadnego podmiotu w zakresie dostaw.

Rynek dostawców potrzebnych Emitentowi jest stale monitorowany. W przypadku wystąpienia zagrożeń, Spółka jest przygotowana do podjęcia współpracy z innymi kontrahentami.

Żadna spółka zależna nie jest uzależniona od podmiotów trzecich w zakresie dostaw.

Ryzyko uzależnienia od głównego odbiorcy

Do momentu przeprowadzenia fuzji Telmax S.A. nie był uzależniony od żadnego podmiotu w zakresie sprzedaży. W całym zakresie usług świadczonych przez Telmax S.A. na przestrzeni 2004 roku występuje znaczne rozdrobnienie odbiorców. Sześciu największych odbiorców Telmax S.A. do dnia zarejestrowania fuzji miało w 2004 r. ok. 44% udział w sprzedaży ogółem. W przypadku SPIN Sp. z o.o. znacząca wartość przychodów uzyskiwana była ze sprzedaży swoich produktów i towarów do Telekomunikacji Polskiej S.A. W roku 2001 udział tego odbiorcy w sprzedaży ogółem wynosił prawie 83%. W kolejnych latach udział ten systematycznie malał. Zarząd zakłada, że po połączeniu udział sprzedaży dla tego odbiorcy wynosić będzie ok. 40% całkowitej rocznej sprzedaży Emitenta.

Oczekuje się, że w następnych latach dzięki konsekwentnie wdrażanej strategii dywersyfikacji odbiorców, udział TP S.A. w sprzedaży ogółem Spółki będzie w dalszym ciągu systematycznie maleć.

W spółkach Grupy nie ma uzależnienia od głównych odbiorców. Wyjątkiem jest Steren Sp. z o.o., który świadczy usługi głównie na rzecz ENEA S.A. Ryzyko jest minimalizowane – ENEA S.A. jest głównym udziałowcem tej spółki.

Ryzyko konkurencji na rynku krajowym

Polski rynek produktów i usług informatycznych należy do najszybciej rozwijających się, a jednocześnie charakteryzuje się wysokim natężeniem konkurencji. Funkcjonują na nim zarówno przedstawicielstwa międzynarodowych koncernów jak i duże oraz średnie polskie przedsiębiorstwa obejmujące swoim zasięgiem teren całego kraju. Ponadto działają małe firmy o regionalnym i lokalnym znaczeniu. Stosunkowo niskie bariery wejścia na niektóre obszary rynku informatycznego przy jego atrakcyjności powodują, że mogą pojawić się nowi konkurenci, szczególnie na rynkach lokalnych.

Pozycja Grupy Kapitałowej Telmax S.A., zwłaszcza po fuzji z PUP SPIN, nie wydaje się być zagrożona. Emitent należy do grupy największych spółek informatycznych w Polsce, działając w ramach Grupy Kapitałowej Prokom Software S.A. Emitent posiada wysoką specjalizację w zakresie oferowanych rozwiązań, oferuje sprawdzone rozwiązania, ma bogate doświadczenie i szerokie kontakty handlowe.

Ze względu na zwiększającą się konkurencję na rynku, wynikającą także ze wstąpienia Polski do Unii Europejskiej, oraz nadal duże rozdrobnienie podmiotów działających w branży informatycznej, Telmax bierze aktywny udział w konsolidacji sektora, skupiając się na wyszukiwaniu atrakcyjnych podmiotów małej i średniej wielkości. Zdaniem Zarządu takie działania zapewnią dalszy rozwój Grupy i jednocześnie pozwolą w dalszym ciągu poszerzać dostęp do nowoczesnych i sprawdzonych rozwiązań informatycznych, a tym samym przyczynią się do umacniania pozycji konkurencyjnej na rynku.

Ryzyko zmian technologicznych w branży informatycznej

Sektor informatyczny charakteryzuje się szybkim rozwojem rozwiązań i technologii, w związku z czym cykl życia produktu jest na tym rynku stosunkowo krótki. Sukces Grupy zależy między innymi od umiejętności zastosowania w oferowanych przez nią produktach i usługach najnowszych rozwiązań technologicznych. Aby utrzymać konkurencyjną pozycję na rynku wymagane jest prowadzenie prac rozwojowych i inwestowanie w nowe produkty.

Istnieje ryzyko pojawienia się na rynku nowych rozwiązań, które spowodują, że produkty i usługi oferowane przez podmioty z Grupy Kapitałowej staną się mniej atrakcyjne dla klientów. Istnieje także ryzyko, że nowe rozwiązania, nad których rozwojem obecnie lub w przyszłości będzie pracował Emitent, nie osiągną oczekiwanych parametrów technologicznych lub nie zostaną dostatecznie pozytywnie przyjęte przez potencjalnych odbiorców. Opisane ryzyka są minimalizowane przez ciągłe inwestowanie w kadrę, sprzęt i technologie, z wykorzystaniem najlepszych doświadczeń rynkowych Telmax S.A. i jej spółek zależnych.

Ryzyko fluktuacji kadr

Jednym z zagrożeń dla branży informatycznej jest możliwość utraty najwartościowszej kadry. Wysoko wykwalifikowani pracownicy oraz kadra zarządzająca stanowią istotne aktywa Spółki i są jednym z głównych czynników jego sukcesu. Odejście takich osób z przedsiębiorstwa Emitenta może mieć negatywny wpływ na jakość oferowanych usług oraz na osiągane wyniki finansowe.

W celu minimalizacji tego ryzyka, Spółka prowadzi aktywną politykę motywacyjną skierowaną na pozyskanie i utrzymanie kluczowych pracowników. Pracownicy mają możliwość podejmowania szkoleń, kursów językowych, a także różnorodnych form rekreacji. Także system premiowania skonstruowany jest tak, aby motywować i nagradzać najbardziej efektywną kadrę.

Ryzyko makroekonomiczne

Rozwój i kondycja finansowa sektora usług informatycznych są ściśle skorelowane z ogólną sytuacją gospodarczą kraju. Na wyniki finansowe osiągane przez Emitenta największy wpływ wywiera tempo wzrostu PKB, wielkość zamówień publicznych na rozwiązania informatyczne, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, poziom inflacji oraz poziom kursów walut obcych względem złotego.

Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach, spadek poziomu zamówień publicznych, wzrost inflacji czy silne wahania kursów walut obcych względem złotego wpłyną niekorzystnie na generowane przez Emitenta wyniki finansowe.

9. Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach

Oferowane usługi i produkty

Grupa Kapitałowa Telmax S.A. oferuje kompleksowe rozwiązania informatyczne wspomagające procesy biznesowe dla dużych i średnich firm reprezentujących niemal wszystkie sektory gospodarki.

Spółki świadczą również towarzyszące im usługi, w tym m.in. konsulting, pomoc techniczną, wdrożenia, szkolenia oraz outsourcing. Oferta Grupy obejmuje najnowocześniejsze oraz niezawodne rozwiązania programowe, projektowanie i zakładanie okablowania sieciowego, sprzedaż sprzętu komputerowego, zarządzanie systemami informatycznymi, tworzenie baz danych, przeprowadzanie audytów informatycznych, produkcję, sprzedaż i pośrednictwo w zakresie maszyn biurowych i sprzętu komputerowego, usługi serwisowe, projektowanie i wykonanie sieci komputerowych, sprzedaż oraz instalację sprzętu komputerowego i urządzeń sieciowych, produkcję, sprzedaż, dostawy oraz pośrednictwo w zakresie oprogramowania, przetwarzanie danych komputerowych, outsourcing oraz szkolenia poświęcone różnym systemom operacyjnym oraz programom wchodzącym w skład pakietu Microsoft Office, a także szkolenia w zakresie Generators Aplikacji Magic. Ponadto Grupa jest także dostawcą usług internetowych oraz szkoleń w zakresie użytkowania Internetu czy tworzenia stron WWW.

Podstawowy zakres usług oferowanych przez Spółkę dominującą obejmuje:

a) usługi aplikacyjne

Telmax S.A. projektuje, tworzy i wdraża oprogramowanie dla średnich i dużych przedsiębiorstw. Spółka systematycznie rozwija swoje produkty. Od 2001 r. Emitent prowadzi prace rozwojowe, mające za zadanie stworzenie nowoczesnych produktów programowych. Spółka oferuje swoim klientom następujące systemy informatyczne:

- **HANDEL-MAX** - System handlowej obsługi dystrybutora mediów energetycznych. Elastyczny mechanizm generowania raportów systemu HANDEL-MAX umożliwia szybkie przygotowanie dowolnego zestawienia, opartego o dane zgromadzone w systemie, z poziomu użytkownika. System umożliwia ponadto przygotowanie informacji zbiorczych dla Zarządu Zakładu Energetycznego oraz dokonywanie w prosty sposób przekrojów danych dotyczących wielkości sprzedaży, przychodów i kosztów z uwzględnieniem podziału zakładu na rejony lub traktowania go jako całości.
- **JUPITER** - Zintegrowany system handlowej obsługi dystrybutora mediów komunalnych. System pozwala na rozliczanie odbiorców wody, ciepła i gazu.
- **MAKS IV** - Zintegrowany System Obsługi Przedsiębiorstwa i Wspomagania Zarządzania. System wspiera zarządzanie firmą poprzez połączenie informacji z modułów dziedzicznych w jedną spójną całość.
- **SAPEN** - System zarządzania środowiskiem energetycznym SAPEN, to profesjonalny system mikroprocesorowy wspomagający strategię energetyczne. System SAPEN przeznaczony jest przede wszystkim do użytkowania przez służby energetyczne i służby utrzymania ruchu w przedsiębiorstwie przemysłowym i nieprzemysłowym. Wdrożenie w przedsiębiorstwie systemu SAPEN ułatwia zrównoważony rozwój, zapewnia bezpieczeństwo energetyczne, oszczędne i racjonalne użytkowanie energii, uwzględnianie wymogów ochrony środowiska oraz minimalizację kosztów.

- **KADRY I PŁACE** - to zintegrowany system obsługujący zagadnienia związane z rekrutacją, zatrudnieniem, szkoleniem, obsługą przez ZUS, rozliczaniem płac (obsługa kart pracy) oraz zwolnieniem danego pracownika.
- **WORK & DOCUMENT FLOW** – jest systemem wspierającym przedsiębiorstwa i organizacje w zakresie zarządzania przepływem pracy oraz obiegiem dokumentów.

Proponowane rozwiązania są w pełni dostosowane do indywidualnych potrzeb użytkowników, charakteryzują się dużą wydajnością i elastycznością oraz gwarantują bezpieczeństwo gromadzonych danych.

b) usługi integracyjne

Telmax S.A. oferuje usługi w zakresie integracji różnorodnych technologii sprzętowych, programowych i telekomunikacyjnych. Głównym zadaniem jest bieżące unowocześnianie swojej bazy technicznej oraz zapewnienie stosowania najnowocześniejszych technologii poprzez system szkoleń i kursów kwalifikacyjnych.

c) usługi outsourcingowe:

Dzięki posiadanemu Centrum Danych Telmax S.A. Emitent oferuje szeroki zakres usług outsourcingu. Wśród usług oferowanych przez Centrum Danych znajdują się:

- kolokacja serwerów – udostępnianie miejsca na obce urządzenia w specjalistycznych pomieszczeniach,
- udostępnienie miejsca w Centrum Danych, łącz internetowych, systemów bezpieczeństwa,
- użyczanie infrastruktury serwerowej (zaawansowany hosting – udostępnianie mocy obliczeniowej serwerów),
- udostępnienie serwerów oraz innych urządzeń Centrum Danych, a także łącz internetowych i systemu zabezpieczeń,
- tworzenie kopii oraz archiwizacja danych,
- systemy kopiowania, przechowywania oraz odzyskiwania danych,
- usługi zwiększające bezpieczeństwo oraz wydajność systemów.

Spółka rozszerza również zakres współpracy z przedsiębiorstwami odnośnie tworzenia centrów informatycznych, umożliwiających wymianę informacji między użytkownikami w obrębie przedsiębiorstwa, w tym wielozakładowego.

W związku z połączeniem spółek Telmax i SPIN oferta Spółki została poszerzona o następujące rozwiązania i usługi

- **SYSTEM BILLINGOWY - SERAT 2** - rozwiązanie klasy BCC (Billing and Customer Care), umożliwia gromadzenie informacji o usługach realizowanych w sieci operatora telefonii stacjonarnej, zapewniając ich weryfikację i unifikację, a na tej podstawie taryfikację, fakturowanie, obsługę płatności, jak również ewentualną windykację należności. W zakresie swojej funkcjonalności system SERAT 2 uwzględnia i wspiera wszystkie etapy obsługi związane z bezpośrednim kontaktem z klientem. SERAT 2 został zaprojektowany tak, aby jego funkcjonalność była maksymalnie rozległa, a jej rozszerzenie możliwie proste i szybkie. Jest jednym z nielicznych systemów billingowych na świecie, który obsługuje ponad 10 milionów abonentów. Powstał pod potrzeby największego w Polsce dostawcy usług telefonii stacjonarnej - Telekomunikacji Polskiej S.A. (TP), gdzie funkcjonuje jako system scentralizowany i jest wykorzystywany do rozliczania usług telekomunikacyjnych 100 % jej klientów. SERAT 2 jest kluczowym systemem informatycznym spośród współpracujących ze sobą systemów w TP, wpływającym na sprawną działalność firmy. Zapewnia funkcjonalność konieczną do ewidencjonowania danych klientów od momentu pierwszego kontaktu, świadczenia usług, zgłaszanych przez nich awarii, reklamacji oraz gromadzenia informacji o procesie ich obsługi. Ponadto współpracuje poprzez interfejsy z innymi systemami. Jest całkowicie bezpieczny zarówno w warstwie oprogramowania, jak i sprzętu. Został przygotowany dla platform sprzętowych, które gwarantują bardzo dużą skalowalność udowodnioną przez stale wzrastającą liczbę obsługiwanych abonentów oraz wspierając coraz to większe obszary funkcjonalności biznesowej.
- **SYSTEM KOMPLEKSOWEJ OBSŁUGI PLACÓWEK SŁUŻBY ZDROWIA – SOLMED** - dedykowany przychodniom, szpitalom (duże szpitale rejonowe, ośrodki akademickie i zespoły opieki zdrowotnej) oraz tzw. niepublicznym zakładom opieki zdrowotnej zajmującym się lecznictwem ambulatoryjnym i stacjonarnym. System podzielony jest na dwie części – medyczną oraz administracyjną. Zapewnia archiwizację, przepływ i dostęp do informacji administracyjnych oraz medycznych (dostęp jest realizowany wyłącznie przez uprawnionych użytkowników), ułatwia pacjentowi wybór lekarza, gwarantuje dostęp do dokumentacji medycznej, a także monitorowanie pracy całej placówki medycznej.
- **SCM - ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW** – proponowane rozwiązanie i2 - umożliwia organizacjom strategiczne planowanie i wykonywanie zadań związanych z procesami zakupów, produkcji, magazynowania, sprzedaży i serwisowania wewnątrz łańcucha dostaw w celu osiągnięcia maksymalnej zyskowności. Integruje kluczowe procesy biznesowe wszystkich ogniw łańcucha logistycznego, począwszy od dostawców (surowce, materiały i usługi), poprzez produkcję (wytworzenie produktu) oraz użytkowników (odbiorców produktu). Podstawowe procesy SCM to m.in. planowanie popytu, optymalizacja zakupów, optymalizacja produkcji, planowanie i harmonogramowanie produkcji, lokalizacja wąskich gardeł itp. Wszystkie funkcje poszczególnych obszarów realizowane są na 3 poziomach: strategicznym, operacyjnym i taktycznym.

- **SYSTEM MAXe** – System MAXe jest systemem klasy BPM wychodzącym naprzeciw oczekiwaniom obecnych i nowych klientów SPIN. Przeznaczony jest do zarządzania procesami biznesowymi realizowanymi w przedsiębiorstwach. Systemy BPM są kolejnym etapem rozwoju systemów klasy DMS (Document Management Systems), WDF (Work And Document Flow) i EAI (Enterprise Application Integration). System MAXe jest nowoczesną aplikacją w pełni wykorzystującą zaawansowane mechanizmy bezpieczeństwa i pracy grupowej oferowane przez platformę IBM/Lotus. Tworzy zintegrowane i bezpieczne środowisko pracy, umożliwiając jednocześnie pracę w strukturach rozproszonych. MAXe jest przeznaczony dla wszystkich typów organizacji

Główne korzyści z wdrożenia systemu MAXe to:

- Uporządkowanie obiegu informacji i dokumentów w organizacji;
 - Zwiększenie wydajności pracy, skrócenie cykli procesowych;
 - Uzyskanie wyraźnej poprawy jakości obsługi klienta;
 - Zapewnienie lepszej organizacji pracy grupowej i przepływu informacji
 - Sterowanie obiegiem informacji i przepływem pracy zgodnie ze zdefiniowanymi procedurami i instrukcjami.
- **ZINTEGROWANY SYSTEM WSPOMAGAJĄCY ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI - SPIN-ARS 400 HR** - to sprawne i kompleksowe rozwiązanie będące solidnym wsparciem dla działów HR. Obejmuje następujące obszary zarządzania zasobami ludzkimi: strategiczne zarządzanie personelem, codzienne wykonywanie funkcji operacyjnych (np. ewidencjonowanie danych osobowych pracownika, czasu pracy, czy naliczanie wynagrodzeń), wielowymiarowe analizy HR oraz komunikację z pracownikami. Wśród wielu zadań, które wspiera system najważniejsze z nich to: wyselekcjonowanie z rynku najlepszych specjalistów w wybranej dziedzinie, tworzenie mechanizmów zapewniających niską fluktuację kadr, zastosowanie narzędzi ułatwiających planowanie i alokację zasobów ludzkich oraz rozwoju wiedzy pracowników, ocena obecnego potencjału ludzi będących pracownikami firmy, a także tworzenie zaleceń rozwoju na przyszłość. Celem systemu jest wspomaganie zarządzania zasobami ludzkimi rozumianego jako dalekowzroczne podejście do kierowania ludźmi traktowanymi jako majątek firmy, a nie czynnik kosztów.
 - **ZINTEGROWANY SYSTEM WSPOMAGAJĄCY ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM - SPIN-ARS/400** to w pełni zintegrowane ze sobą aplikacje finansowo księgowe, obrót towarowy, gospodarka magazynowa, środki trwałe oraz kadry place, dostarczający użytkownikowi informacje w czasie rzeczywistym. Właściwy pracownik we właściwym czasie otrzymuje odpowiednie informacje i dokumenty na swoim stanowisku pracy. System powstał w oparciu o kilkunastoletnie doświadczenia w projektowaniu systemów informatycznych dla dużych podmiotów gospodarczych (przemysł hutniczy, górniczy, chemiczny, telekomunikacja) oraz dla branży medycznej. System w pełni respektuje polskie przepisy prawne, adresowany jest dla każdego rodzaju przedsiębiorstw (m.in. produkcyjnych, dystrybucyjnych, publicznych). System ma strukturę modułową, wdrożenia kolejnych modułów mogą następować zgodnie z indywidualnymi potrzebami użytkownika i w odpowiadającym mu terminie.
 - **SYSTEM WSPOMAGAJĄCY DZIAŁALNOŚĆ BANKU KRWI** — System przeznaczony dla Regionalnych Centrów Krwi i Krwiodawstwa. Podstawowym celem wdrożenia systemu informatycznego jest poprawa organizacji poboru, produkcji i przetaczania krwi wraz z jej pochodnymi mająca na celu dostarczenie choremu preparatów w sposób szybki i starannie opracowany. System "Bank Krwi" jest systemem wielodostępnym pracującym konwersacyjnie. System informatyczny obejmuje podstawowe funkcje realizowane przez stację i punkt krwiodawstwa.
 - **SYSTEM INFORMATYCZNEJ OBSŁUGI NFZ** - System SINZF stanowi podstawowe narzędzie wspierające realizację wszystkich głównych procesów Narodowego Funduszu Zdrowia. Odpowiednie moduły SINZF wspierają:
 - proces prowadzenia konkursu ofert (dystrybucję warunków konkursu, gromadzenie ofert, ocenę ofert, przygotowanie umów na realizację świadczeń);
 - proces obsługi umów na realizację świadczeń (zawieranie umów, zawieranie aneksów do umów, gromadzenie sprawozdań z realizacji świadczeń, rozliczanie umów);
 - proces przygotowania planów rzeczowych i finansowych (Krajowego Planu Zabezpieczenia Świadczeń Zdrowotnych, rocznego planu finansowego Funduszu);
 - proces gromadzenia danych o ubezpieczonych (Centralny Wykaz Ubezpieczonych zawierający m.in. dane o opłaconych składkach) i świadczeniodawcach (odpowiednie wykazy w formie centralnych baz danych);
 - proces zarządzania jednostkami NFZ (m.in. obsługa finansowo-księgowa, kadrowo-płacowa, obsługa środków trwałych i gospodarki materiałowej).
 - **CENTRALNA BAZA ODCZYTOWA (CBO)** – idea stworzenia rozwiązania jest oddzielenie procesu zbierania danych pomiarowych zużycia mediów od procesów występujących w trakcie obsługi klienta, takich jak: zawieranie umowy, rozliczanie i wystawianie rachunków, windykacja należności. W skład CBO wchodzi aplikacje zapewniające możliwość działania wyspecjalizowanej komórki, firmy świadczącej usługi zbierania i dostarczania danych o zużyciu dla firm zajmujących się sprzedażą mediów.

- **SYSTEM PLANOWANIA, BUDŻETOWANIA I KONTROLINGU – BiK** – to nowoczesne narzędzie wspomagające procesy podejmowania decyzji, adresowane przede wszystkim do osób biorących czynnie udział w procesie planowania, budżetowania, kontroli realizacji i analizowania otrzymanych wyników. Dzięki zintegrowaniu klasycznych metod budżetowania z zarządzaniem procesowym w jeden, spójny model zarządzania przedsiębiorstwem pozwala zautomatyzować i skrócić cykl budżetowy nawet o 90%. BiK to rezultat połączenia wieloletnich doświadczeń autorów oraz nowoczesnych technologii informatycznych. Zrealizowany w architekturze trójwarstwowej, dostępny za pośrednictwem przeglądarki internetowej system oferuje wbudowane mechanizmy konsolidacji planów częściowych do postaci budżetu przedsiębiorstwa (Dół-Góra) oraz komunikacji celów i ograniczeń w głąb struktury organizacyjnej (Góra-Dół), a także wewnętrzne algorytmy kontroli spójności i poprawności merytorycznej arkuszy planistycznych. Pełna konfigurowalność i skalowalność pozwala na dostosowanie systemu do obowiązujących w przedsiębiorstwie procedur, a przejrzysty, zgodny ze standardami interfejs użytkownika gwarantuje bezproblemowe wdrożenie systemu.
- **USŁUGI INTEGRACJI SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH** – firma oferuje usługi w zakresie integracji różnorodnych technologii sprzętowych oraz programowych. W skład usług integracyjnych wchodzi:
 - Analiza potrzeb klienta,
 - Opracowanie koncepcji rozwiązania,
 - Dostawa sprzętu,
 - Budowa i integracja rozwiązań,
 - Szkolenia,
 - Opieka powdrożeniowa.
- **USŁUGI KONSULTINGOWE**
 Przed rozpoczęciem każdego projektu doświadczeni eksperci dokonują szczegółowej analizy stanu przedsiębiorstwa. Dokładne poznanie jego wnętrza oraz zachodzących w nim procesów jest kluczowym elementem, który pozwala na pełne dostosowanie proponowanego rozwiązania do indywidualnych potrzeb i warunków. Usługi konsultingowe wiążą się także z przygotowaniem samego przedsiębiorstwa do wdrożenia. Dodatkowym elementem jest konsulting w zakresie infrastruktury informatycznej.
- **USŁUGI OUTSOURCINGOWE**
 Wśród aktualnie realizowanych projektów należy wymienić:
 - Administrowanie systemem operacyjnym Z/OS,
 - Administrowanie MQ Series,
 - Administrowanie bazą danych DB2,
 - Administrowanie i zarządzanie systemem billingowym SERAT 2,
 - Eksploatacja systemu billingowego SERAT 2,
 - Administrowanie monitorami transakcji CICS.
- **USŁUGI WSPARCIA TECHNICZNEGO** – dzięki wysokiej klasy specjalistom z zakresu wielu technologii sprzętowych oraz programowych, firma świadczy również usługi związane ze wsparciem technicznym. W skład oferowanych usług wchodzi:
 - Opracowanie procedur zabezpieczeń dla dowolnego środowiska DB2 przy uwzględnieniu potrzeb użytkownika,
 - Wspomaganie eksploatacji DB2,
 - Audyt przeprowadzanych archiwizacji,
 - Analiza wydajnościowa,
 - Tworzenie narzędzi wspomagających administrację i eksploatację DB2,
 - Usługi dla AS/400, RS/6000, NT, CICS TS for z/OS, MQ Series for z/OS.

10. Informacja o zmianach rynków zbytu i o zmianach źródeł zaopatrzenia

Główne rynki zbytu podmiotu dominującego

Głównym rynkiem zbytu firmy Telmax S.A. i jej spółek zależnych jest rynek usług i towarów informatycznych dla dużych odbiorców instytucjonalnych. Podstawowe sektory to: telekomunikacja, energetyka i utilities, usługi medyczne, administracja i inne.

Spółka aktywna jest na terenie całego kraju. Dzięki posiadanym placówkom w Katowicach, Warszawie, Bydgoszczy i Gdańsku obejmuje swoim zasięgiem cały kraj i oferuje dla wszystkich wymienionych rynków dedykowane rozwiązania informatyczne oraz szeroki asortyment usług informatycznych (wsparcie techniczne, outsourcing, szkolenia, integracja, konsulting).

Zgodnie z przyjętą przez Zarząd firmy strategią rozpoczęto działania zmierzające do dywersyfikacji oferty oraz poszerzenia docelowych rynków zbytu. Elementem podejmowanych działań jest przede wszystkim zdobywanie kompetencji w nowych sektorach (przemysł, administracja oraz bankowość i finanse) oraz rozszerzanie oferty o nowe rozwiązania kierowane do nowych rynków (zarówno rozwiązania własnej produkcji, jak i pozyskiwane w wyniku umów partnerskich). Jednocześnie podejmowane są działania, których celem jest modernizacja dotychczasowych rozwiązań firmy. Modernizacja ta polega między innymi na stosowaniu najnowocześniejszych rozwiązań informatycznych oraz technologicznych.

Głównymi odbiorcami Spółki w 2004 roku była Telekomunikacja Polska S.A., która była odbiorcą sprzętu informatycznego za kwotę 8,0 mln zł oraz usług za kwotę 3,8 mln zł i która przekroczyła 10% udziału w sprzedaży ogółem oraz kilka przedsiębiorstw z sektora utilities.

Główne źródła dostaw dla podmiotu dominującego

Telmax S.A. współpracuje z wieloma dostawcami, dzięki czemu ogranicza ryzyko uzależnienia od dostaw z pojedynczych źródeł. W 2004 r. tylko jeden dostawca, IBM World Trade Corporation z siedzibą w Nowym Jorku (USA) był dostawcą sprzętu komputerowego i oprogramowania na łączną kwotę 7,4 mln zł i przekroczył jednostkowo 10% wartości całości zaopatrzenia Spółki.

11. Umowy znaczące dla działalności gospodarczej

Znaczące umowy Telmax S.A. z odbiorcami

Spółka podpisała aneks w dniu 30 grudnia 2004 roku do umowy z Telekomunikacją Polską S.A. z siedzibą w Warszawie z dnia 22 października 2004 roku. Przedmiotem wyżej wymienionej umowy był upgrade środowiska mainframe dla systemu Serat 2 o równowartości w złotych polskich kwoty 973.500 USD, przeliczonej według średniego kursu waluty w NBP tj. 3.315 tys. zł. Przedmiotem aneksu z dnia 30 grudnia 2004 roku do powyższej umowy jest dalsza rozbudowa (modernizacja) środowiska mainframe wraz z oprogramowaniem systemowym i narzędziowym.

Ogólna wartość przedmiotu aneksu wynosi 8.000 tys. zł, a łączna wartość umowy z aneksem 11.315 tys. zł.

W przypadku zwłoki Wykonawcy w realizacji umowy, TP S.A. może żądać zapłaty kar umownych w wysokości 0,3% wartości umowy za każdy rozpoczęty dzień zwłoki w wykonaniu modernizacji serwerów. W przypadku zwłoki w wykonaniu przedmiotu umowy przekraczającej 14 dni TP S.A. może od umowy odstąpić i żądać od Wykonawcy zapłaty kary umownej w wysokości 25% wartości umowy.

Ponadto TP S.A. ma prawo dochodzenia odszkodowania przewyższającego wysokość zastrzeżonych w umowie kar umownych na zasadach ogólnych. (Informacja o tej umowie została przekazana do publicznej wiadomości w raporcie bieżącym 7/2005)

W dniu 16 lutego 2004 Spółka podpisała umowę z przedsiębiorstwem sektora "utilities".

Przedmiotem umowy, której łączna wartość wynosi 1.182 tys. zł., było:

- przeniesienie danych z obecnie eksploatowanych systemów do zaoferowanego systemu billingowego,
- adaptacja systemu, tzn. prace związane z instalacją systemu u zamawiającego oraz dostosowanie systemu do potrzeb zamawiającego, szkolenia administratorów i użytkowników systemu w stopniu gwarantującym prawidłową eksploatację systemu,
- dostawa i sprzedaż licencji na oprogramowanie użytkowe oraz na bazę danych.

Spółka zależna, Studio Komputerowe Galkom Sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie, zawarła z tym samym przedsiębiorstwem dnia 29 grudnia 2003 roku aneks do umowy. Przedmiotem aneksu do umowy, której łączna wartość wynosi 1.862 tys. zł., było:

- udzielenie licencji na rozszerzoną funkcjonalność systemu rozliczania odbiorców masowych poprzez udzielenie licencji na system billingowy. Licencje na system obejmują oprócz oprogramowania komputerowego strukturę baz danych dołączonych do oprogramowania, dołączone drukowane materiały oraz dokumenty udostępniane za pomocą sieci komputerowych i w formie elektronicznej,
- świadczenie usługi Nadzoru Autorskiego systemu billingowego,
- świadczenie usługi Nadzoru Eksploatacyjnego systemu billingowego,

Łączna wartość zawartych z tym przedsiębiorstwem umów przez Telmax S.A. oraz spółkę zależną - Studio Komputerowe Galkom Sp. z o.o. wynosi obecnie 3.044 tys. zł. (Spółka informowała o tym w raporcie bieżącym 9/2004).

Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Spółce dominującej nie są znane żadne umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami.

Umowy ubezpieczenia

Spółka dominująca jest stroną umów ubezpieczeniowych: ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej na kwotę 10.000 tys. zł, ubezpieczenia od ognia i zdarzeń losowych nieruchomości będących we władaniu Spółki na kwotę 6.302 tys. zł, ubezpieczenia sprzętu elektronicznego od wszelkich ryzyk na kwotę 7.073 tys. zł oraz o udzielanie ubezpieczeniowych gwarancji kontraktowych na limit do 1.000 tys. zł.

12. Informacja o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych oraz główne inwestycje Spółki dominującej

W 2004 r. doszło do następujących zmian w składzie Grupy Kapitałowej Telmax S.A.

Telmax S.A. po transakcji przeprowadzonej 2 lutego 2004 r. nie posiada żadnych akcji Infomedium S.A., w związku z czym nie uwzględnia danych finansowych tej spółki w raportach skonsolidowanych.

W skład Grupy Kapitałowej weszła Informa Sp. z o.o. Telmax S.A. nabył 360 (trzysta sześćdziesiąt) udziałów firmy Informa Sp. z o.o., stanowiących 100% udziałów spółki i dających tyleż głosów na Zgromadzeniu Wspólników.

Informa Sp. z o.o. jest zarejestrowana pod numerem KRS 0000171967 w Rejestrze Przedsiębiorców przez Sąd Rejonowy w Bydgoszczy, XIII Wydział Gospodarczy. Kapitał zakładowy Informa Sp. z o.o. wynosi 180.000 zł (sto osiemdziesiąt tysięcy złotych).

Informa Sp. z o.o. świadczy usługi informatyczne na rzecz przedsiębiorstw sektora energetycznego, specjalizując się w rynku wielkich odbiorców energii. Zakup udziałów w tej firmie jest zgodny ze strategią Emitenta, polegającą na konsolidacji mniejszych przedsiębiorstw informatycznych, pracujących na rzecz sektora utilities. Zarząd Emitenta traktuje zakup udziałów jako inwestycję, która pozwoliła na rozszerzenie rynku Grupy Kapitałowej i w perspektywie przyniesie znaczne korzyści na rzecz rozwoju jej działalności.

Telmax S.A. traktuje zakup udziałów firmy Informa Sp. z o.o. jako długoterminową lokatę kapitałową.

Telmax S.A. jak również osoby zarządzające lub nadzorujące Spółkę nie są powiązane ze Zbywającymi udziały.

Transakcja została sfinansowana środkami pochodzącymi z emisji akcji serii F.

Dane finansowe Informa Sp. z o.o. podlegają konsolidacji w sprawozdaniach Grupy Kapitałowej od dnia przejęcia kontroli, tj. od 30 marca 2004 roku.

W dniu 26 października 2004 roku przeszło na Telmax S.A. prawo własności 151 udziałów w Kom-Pakt Przedsiębiorstwie Innowacyjno-Wdrożeniowym Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, które stanowią 50,33% wszystkich udziałów Spółki i dają tyleż głosów na Zgromadzeniu Wspólników za łączną kwotę 3.599.840 zł.

Dotychczasowi właściciele Kom-Pakt Sp. z o.o. od tej pory będą wykorzystywać swą wiedzę i doświadczenie, zdobyte we współpracy z przedsiębiorstwami sektora utilities, w pracy na rzecz Grupy Kapitałowej Emitenta.

Telmax S.A. traktuje zakup udziałów firmy Kom-Pakt jako długoterminową lokatę kapitałową.

Telmax S.A. nabył udziały w Kom-Pakt Przedsiębiorstwie Innowacyjno-Wdrożeniowym Sp. z o.o. w celu

poszerzenia rynku zbytu na oferowane przez siebie zintegrowane systemy informatyczne. Transakcja jest

kontynuacją strategii konsolidacji przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji i wdrożeniach systemów informatycznych w sektorze przedsiębiorstw użyteczności publicznej, w ramach której Emitent w maju 2003 r. przejął kontrolę nad SK Galkom Sp. z o.o., a w marcu 2004 r. - nad Informą Sp. z o.o.

Kom-Pakt Przedsiębiorstwo Innowacyjno-Wdrożeniowe Sp. z o.o. jest zarejestrowana pod numerem KRS 0000178948 w Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy w Warszawie, XIX Wydział Gospodarczy KRS. Kapitał zakładowy Kom-Pakt Sp. z o.o. wynosi 150.000 zł (sto pięćdziesiąt tysięcy złotych).

Telmax S.A. świadczy usługi informatyczne dla firm wodociągowych i ciepłowniczych od 1987 roku. Firma posiada w swoim dorobku nowoczesne, specjalizowane systemy informatyczne przeznaczone dla przedsiębiorstw tego sektora i zrealizowała wiele wdrożeń autorskich produktów u znacznej części polskich dystrybutorów ciepła i wody. Kom-Pakt obsługuje między innymi: Stołeczne Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej w Warszawie (SPEC) oraz Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w Warszawie (MPWIK), które należą do największych firm w swoim sektorze.

Dane finansowe PIW Kom-Pakt Sp. z o.o. podlegają konsolidacji w sprawozdaniach Grupy Kapitałowej od dnia przejęcia kontroli, tj. od 26 października 2004 roku.

Na skutek rejestracji połączenia Telmax S.A. oraz PUP SPIN Sp. z o.o., dnia 21 grudnia 2004 r. w skład Grupy Kapitałowej weszły:

- WiedzaNet Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (Emitent ma 100% udziałów i tyle samo głosów na zgromadzeniu wspólników)
- PIW Postinfo Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (Emitent ma 60% udziałów i tyle samo głosów na zgromadzeniu wspólników)
- Spinord Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku (Emitent ma 25% udziałów i tyle samo głosów na zgromadzeniu wspólników)

Udziały w tych spółkach należały przed połączeniem do PUP SPIN Sp. z o.o. w Katowicach i w drodze sukcesji generalnej przeszły na Emitenta.

Nie zmieniły się udziały Telmax S.A. w kapitałach zakładowych pozostałych spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej.

13. Transakcje z podmiotami powiązаныmi

W okresie od 01 stycznia do 31 grudnia 2004 roku nie doszło w ramach Grupy Kapitałowej do nietypowych i nierutynowych transakcji, których wartość przekraczała wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EUR.

14. Informacja o zaciągniętych kredytach, udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

Kredyty bankowe

Na dzień 31 grudnia 2004 roku Spółka dominująca jest stroną jednej umowy kredytowej. Jest to umowa pomiędzy Spółką a PKO BP S.A. z dnia 13 czerwca 2001 r. wraz z aneksem do umowy z dnia 8 czerwca 2004 r. o krótkoterminowy kredyt odnawialny w ramach limitu kredytowego w wysokości 950.000 zł, na okres do 12 czerwca 2005 r., z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej. Okres wykorzystania i okres spłaty kredytu upływa z dniem zakończenia okresu kredytowania, tj. z dniem 12 czerwca 2005 r. Kredyt może być wykorzystany jednorazowo lub w częściach. Spłacone kwoty wykorzystanego kredytu mogą być w okresie obowiązywania umowy wykorzystywane wraz z pozostałą częścią kredytu. Zabezpieczenie kredytu stanowią: przewłaszczenie ruchomości, przelew wierzytelności z umów dzierżawy, weksle in blanco, oświadczenia o poddaniu się dobrowolnej egzekucji środków pieniężnych kredytobiorcy, nieodwołalne pełnomocnictwo do rachunku bankowego. W dniu 31 stycznia 2005 roku Spółka wypowiedziała powyższą umowę kredytową ze skutkiem na dzień 1 marca 2005 roku. Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego Emitent nie jest stroną żadnych umów kredytowych.

Poręczenia

Według stanu na dzień 31.12.2004 r. Telmax S.A. poręczył na rzecz trzech beneficjentów udzielone im gwarancje bankowe do łącznej kwoty 600 tys. zł.

Gwarancje

Na zlecenie Spółki dominującej, według stanu na dzień 31.12.2004 r. zostały wystawione gwarancje bankowe na zabezpieczenie dobrego wykonania kontraktów na łączną kwotę 8.319 tys. zł.

Pożyczki

Spółka dominująca na dzień bilansowy (31.12.2004 r.) jest stroną jednej umowy pożyczki. Pożyczka w kwocie 1.120 tys. zł została udzielona spółce Neokart GIS Sp. z o.o.

15. Opis wykorzystania wpływów z emisji papierów wartościowych

Cele emisji akcji serii F, przeprowadzonej przez Telmax S.A., były następujące: akwizycje spółek z branży IT, wykup akcji/udziałów podmiotów wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Telmax S.A. oraz budowa zespołu do wdrożeń systemu SAP IS-U. Spółka uzyskała z emisji akcji serii F kwotę 12.207 tys. zł i wydatkowała ją całą zgodnie z celami określonymi w prospekcie emisyjnym. W 2004 roku Telmax S.A. wydatkował kwotę 11.621 tys. zł zgodnie z pierwszym celem, a więc na akwizycje spółek z branży IT (Spółka dokonała zakupu wszystkich udziałów w Informa Sp. z o.o. oraz 50,3% udziałów w PIW Kom-Pakt Sp. z o.o.). Ponadto wydatkowano kwotę 586 tys. zł na budowę zespołu wdrożeniowego systemu SAP.

Emisja akcji serii G, przeprowadzona przez Telmax S.A., była związana z połączeniem Telmax S.A. i PUP SPIN Sp. z o.o., a więc nie uzyskano wpływów gotówkowych z tej emisji.

16. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie, a wcześniej publikowanymi prognozami

Grupa Kapitałowa nie publikowała prognoz wyników na 2004 rok.

17. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Oceny zarządzania zasobami finansowymi Spółki za okres od 01 stycznia 31 grudnia 2004 roku dokonano na podstawie analizy głównych obszarów określających kondycję finansową.

Ocena rentowności

Analiza rentowności została dokonana w oparciu o niżej zdefiniowane wskaźniki:

- marża zysku na sprzedaży – stosunek zysku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności podstawowej działalności Spółki.
- marża zysku operacyjnego – stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności działalności operacyjnej Spółki.

- rentowność sprzedaży brutto – stosunek zysku przed opodatkowaniem do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik służy do oceny efektywności działalności Spółki z uwzględnieniem wyniku osiągniętego na operacjach finansowych oraz salda strat i zysków nadzwyczajnych.
- rentowność sprzedaży netto – stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik służy do oceny efektywności całej działalności prowadzonej przez Spółkę.
- stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) – stosunek zysku netto do średniej wartości kapitałów własnych bez zysku roku bieżącego. Wskaźnik ten pokazuje, jaki zysk netto wypracowuje Spółka w przeliczeniu na każdą złotówkę kapitałów własnych zaangażowanych w okresie, w którym zysk ten został osiągnięty.
- stopa zwrotu z aktywów (ROA) – stosunek zysku netto do średniej wartości aktywów. Wskaźnik ten pokazuje, jaki zysk netto wypracowuje Spółka w przeliczeniu na każdą złotówkę aktywów posiadanych w okresie, w którym zysk ten został osiągnięty.

Wskaźniki rentowności	2003	2004
Zysk na sprzedaży (tys. zł)	2 263	7 467
Marża zysku na sprzedaży	8,1%	13,2%
Zysk operacyjny (tys. zł)	-1 001	7 273
Marża zysku operacyjnego	-3,6%	12,8%
Zysk brutto (tys. zł)	-1 241	5 598
Rentowność sprzedaży brutto	-4,4%	9,9%
Zysk netto (tys. zł)	-1 241	3 605
Rentowność sprzedaży netto	-4,4%	6,4%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	-6,1%	2,3%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	-4,8%	1,0%

W 2004 roku Spółka odnotowała zysk, a w związku z tym zdecydowaną poprawę rentowności w porównaniu do roku ubiegłego na wszystkich poziomach działalności. Poprawie uległy też wskaźniki zwrotu z aktywów oraz z kapitału własnego.

Analiza płynności i zadłużenia

Oceny płynności i zadłużenia dokonano w oparciu o wskaźniki:

- Płynność bieżąca – stosunek majątku obrotowego pomniejszonego o rozliczenia międzyokresowe kosztów do zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik ten obrazuje zdolność Spółki do obsługi krótkoterminowych zobowiązań z majątku obrotowego.
- Płynność szybka – stosunek sumy inwestycji krótkoterminowych i należności krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik ten obrazuje zdolność Spółki do obsługi krótkoterminowych zobowiązań w krótkim czasie za pomocą aktywów o wysokim stopniu płynności.
- Wskaźnik zadłużenia ogółem – stosunek zobowiązań ogółem do sumy bilansowej. Wskaźnik ten obrazuje udział zewnętrznych źródeł w finansowaniu działalności Spółki.
- Pokrycie zadłużenia kapitałem własnym – stosunek zobowiązań ogółem do kapitałów własnych
- Wskaźnik zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego – stosunek zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego
- Wskaźnik zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego – stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego

Wskaźniki płynności i zadłużenia	2003	2004
Płynność bieżąca	1,8	1,8
Płynność szybka	1,8	1,8
Wskaźnik zadłużenia ogółem	0,3	0,2
Wskaźnik zobowiązań do kapitału własnego	0,4	0,2
Wskaźnik zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego	0,3	0,2
Wskaźnik zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego	0,0	0,0

Jak wynika z powyższych wskaźników, płynność Spółki utrzymuje się na bezpiecznym, wysokim poziomie. Spółka nie ma problemów z finansowaniem bieżącej działalności operacyjnej.

W 2004 roku zadłużenie w stosunku do kapitałów własnych uległo zmniejszeniu. Było to możliwe dzięki rejestracji podwyższenia kapitałów własnych w wyniku emisji akcji serii F oraz G, przeprowadzonych w tym okresie. Struktura zadłużenia wskazuje na duże bezpieczeństwo finansowe Emitenta.

Analiza bilansu

Struktura aktywów

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2003	31.12.2004
Majątek trwały	13 206	258 530	51,1%	70,8%
Majątek obrotowy	12 659	106 753	48,9%	29,2%
Suma aktywów	25 865	365 283	100,0%	100,0%

Struktura pasywów

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2003	31.12.2004
Kapitał własny	18 102	297 279	70,0%	81,4%
Kapitały mniejszości	210	2 437	0,8%	0,7%
Rezerwy	192	3 629	0,7%	1,0%
Zobowiązania długoterminowe	73	209	0,3%	0,1%
Zobowiązania krótkoterminowe i fundusze specjalne	6 280	59 259	24,3%	16,2%
Rozliczenia międzyokresowe	1 008	2 470	3,9%	0,7%
Suma pasywów	25 865	365 283	100,00%	100,00%

Na dzień 31.12.2004 r. nastąpił znaczny wzrost sumy bilansowej, głównie w wyniku operacji połączenia z PUP SPIN, co miało wpływ na wzrost aktywów trwałych w pozycji „wartość firmy” w kwocie 219,9 mln zł.

Na dzień bilansowy w stosunku do dnia 31.12.2003 roku, z uwagi na wpływ środków z emisji akcji serii F oraz przejęcie majątku PUP SPIN Sp. z o.o. znacząco wzrosł kapitał własny, co spowodowało również wzrost wskaźnika udziału kapitałów własnych w pasywach.

18. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych i możliwości zmian w strukturze ich finansowania

W 2004 Emitent przeznaczył na inwestycje 13.117 tys. zł – zakup udziałów w Informa Sp. z o.o., zakup udziałów w Kom-Pakt Przedsiębiorstwie Innowacyjno-Wdrożeniowym Sp. z o.o., inwestycje w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Środki pochodziły z nadwyżek środków pochodzących z prowadzonej działalności gospodarczej oraz z wpływów z emisji akcji serii F.

Po zarejestrowaniu fuzji z PUP SPIN Sp. z o.o., Emitent posiada nadal bardzo dobrą płynność oraz dysponuje znaczną sumą wolnych środków finansowych.

Strategię rozwoju Telmax S.A. oparta jest na akwizycjach i fuzjach. Na liście podmiotów, które Zarząd uznaje za celowe nabyć, są między innymi: Optix, Hanslik, Serum i PMT. Ponadto planowane jest nabycie reszty udziałów Kom-Pakt, którego Telmax jest już udziałowcem (50,33%).

Telmax planował sfinansować większość akwizycji ze środków pozyskanych z oferty publicznej 1,2 miliona akcji serii I. Ponieważ Zarząd postanowił odstąpić od przeprowadzenia emisji, planowany rozwój finansowany będzie za pomocą środków własnych oraz innych instrumentów finansowych.

Przejmowane spółki działają w strategicznych dla Grupy Kapitałowej niszach, a ich zakup przyniesie Emitentowi wymierne korzyści w ciągu najbliższych trzech lat. Zarząd Spółki dominującej planuje w tym czasie podwoić przychody ze sprzedaży oprogramowania i usług.

Telmax S.A. po grudniowej fuzji z PUP SPIN dołączył do czołówki giełdowych firm z sektora IT. Dzięki dobrym wynikom finansowym i korzystnie kształtującym się wskaźnikom finansowym, możliwym źródłem finansowania strategii wzrostu są instrumenty dłużne.

Podsumowując – Zarząd nie widzi zagrożeń w procesie finansowania planowanych przez Emitenta inwestycji.

19. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za 2004 rok

Ocena czynników

Do podstawowych czynników wewnętrznych mających wpływ na wyniki Grupy w okresie sprawozdawczym należy zaliczyć:

- aktywne prace Emitenta mające na celu przeprowadzenie zakończonego sukcesem połączenia w dniu 20 grudnia 2004 roku z PUP SPIN Sp. z o.o.,
- realizacja strategii dotyczącej konsolidacji rynku przedsiębiorstw informatycznych obsługujących sektor utilities poprzez poszukiwanie i kupno wybranych spółek,
- rozpoznanie – w toku prac nad sprawozdaniami finansowymi oraz prac związanych z połączeniem z innym podmiotem – zdarzeń gospodarczych, których skutki należy odnieść na niepodzielony wynik lat ubiegłych na zasadzie korekty błędu podstawowego, opisane szczegółowo w punkcie 9 Wprowadzenia do sprawozdania finansowego,
- poszerzenie oferty produktów i usług,
- nacisk na zwiększanie sprzedaży produktów, w tym usług, z dużą wartością dodaną – oprogramowania własnego i usług outsourcingowych,
- realizacja strategii ograniczenia rynku do przedsiębiorstw branży energetycznej i świadczących usługi komunalne jako będących głównymi odbiorcami produktów spółek Grupy i usług świadczonych przez Grupę, i w ten sposób uzyskanie dużej efektywności kanałów sprzedaży.

Podstawowym czynnikiem zewnętrznym wywierającym wpływ na działalność Grupy Kapitałowej Telmax S.A. był rozwój rynku informatycznego w Polsce. Dopiero ożywienie gospodarcze zauważalne pod koniec 2003 i w 2004 roku pozwoliło na bardziej agresywną politykę marketingową w zakresie oferowania kompleksowych rozwiązań większej ilości klientów.

Nietypowe zdarzenia

W marcu 2004 roku Telmax S.A. nabył 100% udziałów w spółce Informa Sp. z o.o. Telmax S.A. nabył udziały w Informie w celu poszerzenia rynku zbytu umożliwiającego wdrażanie z sukcesem swoich produktów. Jest to kontynuacja procesu konsolidacji przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji i wdrożeniach systemów informatycznych w sektorze przedsiębiorstw użyteczności publicznej – w tym dostawców mediów komunalnych (utilities), zapoczątkowanego nabyciem udziałów w SK Galkom Sp. z o.o. w maju 2003 roku.

W maju Zarząd Telmax S.A., mając na uwadze prowadzone negocjacje i plany strategiczne spółki, podjął decyzję o dużym znaczeniu dla wyników spółki za 2003 r. Na podstawie ustaleń Komisji powołanej w ramach Spółki, Zarząd postanowił dokonać odpisu części wartości prac rozwojowych oraz wartości know-how dotyczącego rozwoju Contact Center, a także zaktualizować wartość nieruchomości będących inwestycją długoterminową. Łączna kwota dokonanych odpisów wyniosła 3.392 tys. zł.

W sierpniu Zarząd Telmax S.A., z przyczyn i na zasadach opisanych dokładnie w punkcie 9 Wprowadzenia do sprawozdania finansowego, skorygował błędy podstawowe w sprawozdaniach finansowych za poprzednie okresy obrachunkowe. Wprowadzone korekty miały wpływ na niepodzielony wynik lat ubiegłych.

W październiku 2004 roku Telmax S.A. dokonał zakupu 151 udziałów w Kom-Pakt Przedsiębiorstwie Innowacyjno-Wdrożeniowym Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, które stanowią 50,33% wszystkich udziałów Spółki i dają tyleż głosów na Zgromadzeniu Wspólników. Kom-Pakt świadczy usługi informatyczne dla firm wodociągowych i ciepłowniczych. Firma posiada w swoim dorobku nowoczesne, specjalizowane systemy informatyczne przeznaczone dla przedsiębiorstw tego sektora i zrealizowała wiele wdrożeń autorskich produktów u znacznej części polskich dystrybutorów ciepła i wody. Kom-Pakt obsługuje między innymi: Stołeczne Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej w Warszawie (SPEC) oraz Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w Warszawie (MPWIK), które należą do największych firm w swoim sektorze

Ponad wymienione powyżej nie wystąpiły inne nietypowe zdarzenia mogące mieć wpływ na wyniki Spółki.

20. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektyw działalności

Czynniki wewnętrzne

Do podstawowych czynników wewnętrznych mających wpływ na rozwój Grupy Kapitałowej należy zaliczyć:

- Połączenie zasobów informatycznych spółek Telmax i SPIN w jeden spójny zespół i wykorzystanie wiedzy i doświadczenia wszystkich pracowników w celu udoskonalania nowych produktów Emitenta. Spodziewany jest efekt synergii kosztowej na poziomie kosztów rozwoju produktów poprzez połączenie zespołów pracujących nad rozwojem podobnych produktów i poprzez proces konwergencji (budowę nowych wersji danego oprogramowania z wykorzystaniem najlepszych cech i funkcjonalności wszystkich produktów z posiadanego portfela).
- Sukcesywny rozwój nowych wersji produktów umożliwia zaproponowanie klientom obu spółek migracji do udoskonalonych wersji. Procesy migracji mogą być źródłem dodatkowych przychodów dla Grupy, a docelowe posiadanie w ofercie i serwisowanie jednej wersji danego systemu zamiast dotychczasowych kilku pozwala oczekiwać na znaczne oszczędności finansowe.
- Efekt synergii w pionie handlowym Spółki dominującej. Po przeprowadzeniu fuzji powstał jeden dział handlowy, który skupia wszelkie kontakty handlowe i wiedzę na temat kluczowych rynków i klientów. Dzięki temu można się spodziewać efektu synergii wynikającej z intensyfikacji „cross-sellingu” czyli sprzedaży wielu produktów wszystkich podmiotów Grupy Kapitałowej do jednego klienta. Celem strategicznym przejęć Emitenta jest pozyskiwanie dla siebie nowych kompetencji i produktów, które będą niezwłocznie oferowane klientom każdej ze spółek Grupy Kapitałowej.
- W wyniku fuzji Grupa Kapitałowa Emitenta, jako jedna z większych grup informatycznych w Polsce, będzie miała znacznie większy potencjał w zakresie pozyskiwania i realizacji dużych kontraktów. Grupa Telmax jest także elementem Grupy Kapitałowej Prokom Software S.A. – największego integratora i producenta oprogramowania w Polsce – co pozwoli występować we wspólnych konsorcjach na realizację największych projektów informatycznych w Polsce.

Czynniki zewnętrzne

Podstawowym czynnikiem zewnętrznym wywierającym wpływ na działalność Emitenta są perspektywy rozwoju rynku informatycznego w Polsce, które są zależne od ogólnego rozwoju gospodarczego Polski.

Dynamika wzrostu gospodarczego oraz dążenie do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw bezpośrednio przekłada się na rozwój branży informatycznej. Inwestycje w nowoczesne oprogramowanie i wyposażenie komputerowe są również niezbędne do realizacji programów zmierzających do obniżenia kosztów działalności zwłaszcza w warunkach okresowej dekonunktury.

Inne istotne czynniki zewnętrzne stymulujące rozwój Grupy Kapitałowej to:

- Sytuacja makroekonomiczna Polski i dynamika PKB w najbliższych latach

Szczytowym rokiem boomu dla rynku informatycznego do tej pory był rok 2000, w którym realizowano znaczne wydatki na informatyzację również z obawy przed tzw. „Problemem Roku 2000”. W związku z okresem starzenia się technologicznego infrastruktury informatycznej, wynoszącym około 4 lat, analitycy rynku prognozują, że począwszy od roku 2005 rynek IT powinien znacząco rosnąć.

- Programy dostosowawcze Polski i polskich przedsiębiorstw i instytucji do standardów Unii Europejskiej

Wejście Polski do Unii Europejskiej ma pozytywny wpływ na wzrost rynku IT przynajmniej w trzech głównych aspektach:

(a) Polskie przedsiębiorstwa i instytucje otrzymały niezwykle silny impuls do zwiększenia swoich nakładów na informatyzację w celu jak najszybszego wyrównania różnicy dzielącej nasze przedsiębiorstwa i wspierające je technologie informatyczne od przedsiębiorstw zagranicznych.

(b) Wejście do Unii Europejskiej jest ważną przesłanką do zwiększania tzw. inwestycji bezpośrednich dużych korporacji międzynarodowych w Polsce. Są to nie tylko nowe inwestycje, ale i przejęcia (w tym udział w prywatyzacjach). Oczekiwane są też inwestycje rozbudowujące istniejące moce produkcyjne w Polsce.

(c) Alokowane dla Polski środki finansowe przeznaczone na współfinansowanie różnych programów i projektów dostosowawczych kładą znaczny nacisk na rozwój i modernizację systemów informatycznych.

- Wzrost zapotrzebowania na szybki dostęp do informacji, technologii jej gromadzenia, archiwizowania i przeszukiwania i udostępniania osobom podejmującym decyzję

XXI wiek charakteryzuje się gwałtownym wzrostem znaczenia informatyki we wszystkich aspektach życia społecznego i gospodarczego. Informacja i dostęp do niej staje się globalny a digitalizacji podlegają coraz to większe zasoby informatyczne. Efektywne przeszukiwanie tych informacji oraz szybki do nich dostęp jest źródłem popytu na zaawansowane systemy informatyczne.

- Dynamika konkurencji na rynku usług informatycznych

Rynek informatyczny w Polsce jest nadal bardzo rozproszony. Na rynku działa kilka tysięcy podmiotów gospodarczych oferujących produkty i usługi teleinformatyczne. Aktualnie obserwujemy silny proces konsolidacyjny. Emitent jest obecnie jedną z największych polskich spółek informatycznych o znaczącej pozycji rynkowej i możliwościach realizacyjnych i ma potencjał do dalszego konsolidowania rynku. Zapewnia to przewagę konkurencyjną i możliwości realizacji największych kontraktów na polskim rynku.

Ponadto istotnymi czynnikami rozwoju będą:

- skutki inwestycji przeprowadzonych za środki pozyskane z emisji Akcji Serii F;
- sprawne negocjacje i realizacja planu inwestycyjnego w zakresie nabywania kolejnych spółek;
- pozyskanie nowych, znaczących klientów.

Perspektywy działalności

Strategia przyjęta przez Emitenta na najbliższe lata nastawiona jest na wzrost wartości dodanej w sprzedawanych produktach i w konsekwencji wzrost zysku. Emitent ocenia, że możliwy do osiągnięcia jest kilkunastoprocentowy średnioroczny wzrost przychodów Spółki w najbliższych latach. Realizacja tych celów będzie możliwa dzięki intensywnemu rozszerzaniu oferty handlowej o najbardziej perspektywiczne usługi i produkty, oraz poprzez stały wzrost liczby docelowych rynków i klientów.

Przeprowadzone połączenie Telmax ze SPIN ma pozytywny wpływ na pozycję konkurencyjną Emitenta.

Ponadto duże znaczenie dla rozwoju Grupy Kapitałowej będą miały dalsze akwizycje podmiotów działających na rynku IT.

Rozwój usług i produktów

Rozwój produktów programowych

System billingowy SERAT

Podstawowym produktem Spółki jest system billingowy SERAT, dedykowany dla sektora Telekomunikacji. Rozwój systemu ma na celu zaspokojenie zarówno bieżących jak i stale rosnących wymagań operatorów telekomunikacyjnych, jak również zbudowanie rozwiązania, które będzie w stanie konkurować z wiodącymi systemami billingowymi dla telekomunikacji na rynku krajowym i międzynarodowym.

W związku ze zmieniającymi się potrzebami TP S.A. w systemie implementowane są wciąż nowe, często bardzo złożone funkcjonalności. Jednocześnie prowadzone są intensywne prace nad modyfikacją architektury systemu z wykorzystaniem nowoczesnych technologii programistycznych a także metodologii produkcji i prowadzenia projektów (RUP, PRINCE 2). Podstawowymi cechami budowanego rozwiązania są:

- modułowość (a w przyszłości budowa systemu składającego z komponentów, z wykorzystaniem modelu NGOSS),
- konwergentność,
- elastyczność, zapewniająca wydajne skrócenie czasu niezbędnego dla implementacji nowych produktów telekomunikacyjnych (Time-to-Market),
- wysoka wydajność.

Rozwijana jest modułowa budowa systemu, zapewniająca użytkownikom możliwość samoobsługi przez Internet, a także funkcjonalność wspierająca różne formy płatności elektronicznych oraz pozwalająca na wykonywanie złożonych analiz gromadzonych danych w zakresie wykrywania nadużyć (fraud detection), zabezpieczania przychodów (revenue assurance), kontroli tzw. churnu (przejścia klientów do innych operatorów) oraz wsparcia programów ukierunkowanych na utrzymanie klientów (customer retention). Zakłada się, że w modułach analitycznych będzie wykorzystane bardzo nowoczesne, wydajne i elastyczne rozwiązanie oparte o tzw. mechanizm reguł. SERAT budowany jest z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, takich jak: C/C++, Java, WebSphere, WebMethods, JRules, DB2, Business Objects. System będzie oferowany z zestawem interfejsów umożliwiających integrację poszczególnych modułów z zewnętrznymi aplikacjami, w szczególności z innymi systemami billingowymi, z wykorzystaniem najbardziej popularnych platform integracyjnych (np. Web Methods). Stosowane technologie pozwolą na implementację rozwiązania na różnych platformach sprzętowych (mainframe, Unix, Intel) i bazodanowych (np. DB2, Oracle). Celem prac rozwojowych jest również dalsze doskonalenie narzędzi monitorowania i zarządzania procesami billingowym oraz biznesowymi, tak aby zapewnić wysoką jakość świadczonych usług i wysoki poziom satysfakcji klientów.

System zarządzania obiegiem informacji MAXe

System MAXe, oparty o serwer Lotus Domino i klienta Lotus Notes rozwijany jest w kierunku:

- natychmiastowej (tekstowej i głosowej) komunikacji pomiędzy użytkownikami systemu poprzez połączenie z IBM Lotus Messaging.
- adaptacji do współpracy z relacyjnymi bazami danych,
- zbudowania, na bazie jądra systemu szeregu aplikacji użytkowych np. CRM, systemy kontroli jakości, zarządzania projektami,
- elektronicznego obiegu dokumentów z wykorzystaniem technologii eForms i podpisu elektronicznego,
- dostępu do systemu poprzez przeglądarkę internetową z dowolnego miejsca na świecie poprzez zastosowanie technologii Java J2EE i WebSphere Application Server,
- przystosowania rozwiązania do wymogów urządzeń mobilnych (telefony komórkowe, PDA),
- zapewnienia możliwości wykorzystania w portalach korporacyjnych poprzez integrację z WebSphere Portal,
- integracji z IBM Lotus Workplace (np. poczta, e-learning, zarządzanie dokumentami, konferencje multimedialne).

Systemy dla służby zdrowia

Z wykorzystaniem najnowocześniejszych technologii internetowych powstaje moduł do rozliczania kosztów w jednostkach służby zdrowia. Moduł ten pozwala na analizę wartości wykonanych usług medycznych i stanowi ważny element sprawozdawczości. Ponadto stały monitoring ponoszonych kosztów umożliwia efektywną ocenę funkcjonowania placówek służby zdrowia. Daje on równocześnie możliwość podejmowania właściwych decyzji przy zawieraniu kontraktów przez szpital.

W zakresie aplikacji oferowanych dla służby zdrowia - SOLMED, przeznaczonych do obsługi leczenia szpitalnego, ambulatoryjnego, stacjonarnego i aptek prowadzone są prace badawcze, które mają wytyczyć kierunek rozwoju systemu uwzględniając najnowsze trendy i kształtujące się standardy światowe. W szczególności badania dotyczą wymiany danych (zastosowanie protokołu HL-7) jak również zmieniających się potrzeb służby zdrowia ze względu na prawdopodobne zmiany organizacyjne.

Systemy dla przemysłu

Nowym produktem, który Spółka dominująca chce wprowadzić na rynek jest rozwiązanie SCM (Supply Chain Management - Zarządzania Łańcuchem Dostaw), w szczególności APS (Advanced Planning Systems – Zaawansowane Systemy Planowania). Rozwiązania te umożliwiają przedsiębiorstwom produkcyjnym automatyzację i optymalizację opracowywanych planów i harmonogramów wykonawczych oraz dokonywanie właściwego i optymalnego wykonywania zadań produkcyjnych. Spółka nawiązała współpracę z firmą LOGIS, będącą Centrum Kompetencyjnym amerykańskiej firmy i2, lidera rozwiązań ASP na świecie. Aktualnie budowane są kompetencje w celu propagowania i wdrażania rozwiązania. Na podstawie prowadzonych prac badawczych i analiz rynkowych można powiedzieć, że rysują się poważne możliwości wdrożeń w hutnictwie, przemyśle maszynowym i motoryzacyjnym.

Systemy dla energetyki i utilities

Na skutek uwolnienia rynku energii w Polsce na pierwszy plan wysunęła się konkurencyjność oferty dostawców energii. Do zainteresowania klienta nie wystarcza już tylko cena, konieczne jest ponadto podniesienie jakości obsługi w tym umożliwienie klientom kontaktowanie się z Biurami Obsługi poprzez Internet, w celu załatwiania spraw bieżących i dokonywania zakupów mediów. Prace badawcze idą w kierunku wyboru najbardziej efektywnego rozwiązania, które umożliwi klientom przedsiębiorstwa handlującego energią elektryczną (lub innymi mediami rozliczanymi w podobny sposób: gazem, wodą) kontaktowanie się z dostawcą za pomocą standardowej przeglądarki internetowej lub urządzenia przenośnego, takiego jak palmtop lub telefon komórkowy obsługujący protokół GPRS.

Ponadto Telmax systematycznie rozwija swoje inne produkty skierowane dla sektora utilities, prowadząc intensywny program prac rozwojowych, mający za zadanie tworzenie nowoczesnych produktów programowych. Działania te tworzą bazę produktów, na którą składają się między innymi:

- system billingowy do obsługi firm - dostawców usług komunalnych (energii elektrycznej, gazu, wody, ciepła itd.),
- aplikacje internetowe jako rozwinięcie własnych systemów informatycznych,
- nowoczesny system monitorowania zużycia mediów energetycznych Sapen.

Rozwój usług outsourcingowych

Dzięki posiadanemu Centrum Danych Telmax S.A. może oferować szeroki zakres usług outsourcingu.

Wśród usług oferowanych przez Centrum Danych znajdują się:

- kolokacja serwerów - udostępnianie miejsca na obce urządzenia w specjalistycznych pomieszczeniach,
- udostępnienie miejsca w Centrum Danych, łącz internetowych, systemów bezpieczeństwa,
- użyczanie infrastruktury serwerowej (zaawansowany hosting - udostępnianie mocy obliczeniowej serwerów),
- udostępnienie serwerów oraz innych urządzeń Centrum Danych, a także łącz internetowych i systemu zabezpieczeń,
- tworzenie kopii oraz archiwizacja danych,
- systemy kopiowania, przechowywania oraz odzyskiwania danych,
- usługi zwiększające bezpieczeństwo oraz wydajność systemów.

W opinii Emitenta rosnące zapotrzebowanie na usługi outsourcingowe spowodowane jest poszukiwaniem przez przedsiębiorstwa oszczędności również w zakresie kosztów nie będących bezpośrednimi kosztami wytworzenia produktów. Dzięki firmom specjalizującym się w obsłudze przedsiębiorstw można uzyskać istotne oszczędności kosztów oraz dodatkowo polepszyć organizację produkcji. Telmax S.A. widzi w tej tendencji swoją szansę na rozszerzanie zakresu świadczonych usług outsourcingowych.

Rozwój usług integracyjnych

Telmax S.A. integruje w spójne systemy informatyczne różnorodne technologie sprzętowe, programowe i telekomunikacyjne. Głównym zadaniem stojącym przed Spółką jest bieżące unowocześnianie swojej bazy technicznej oraz zapewnienie stosowania w firmie najnowocześniejszych technologii poprzez system szkoleń i kursów kwalifikacyjnych dla pracowników. Zarząd Telmax S.A. przewiduje, że kontrakty na kompleksową informatyzację przedsiębiorstw będą odgrywały kluczową rolę w działalności Spółki. Oparte jest to na własnym doświadczeniu oraz prognozach rozwoju rynku informatycznego w Polsce.

Rozszerzenie rynków

Geograficzne rozszerzenie rynków

Telmax S.A. zamierza systematycznie rozszerzać dotychczasowe rynki zbytu dzięki prowadzeniu konsekwentnej strategii marketingowej opartej na szerokiej ofercie handlowej całej Grupy Kapitałowej.

Zarząd przewiduje możliwość stworzenia sieci oddziałów w najbardziej istotnych z punktu widzenia strategicznego miastach Polski.

Pozyskanie nowych rynków zbytu

W ostatnich latach spółki Grupy koncentrowały działalność na obsłudze klientów głównie z sektorów elektroenergetycznego i komunalnego. Rozbudowana oferta skierowana będzie do większości firm z tych branż.

Rozszerzenie rynków w konsekwencji połączenia z przedsiębiorstwem PUP SPIN, będzie miało kluczowe znaczenie dla znacznego powiększenia osiąganych przez Grupę Kapitałową przychodów.

21. Informacja o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju technicznego

Nakłady inwestycyjne na badania i rozwój są ponoszone w ramach Grupy Kapitałowej przede wszystkim przez podmiot dominujący – Telmax S.A.

Emitent jako dostawca kompleksowych rozwiązań informatycznych systematycznie rozwija swoje produkty zarówno poprzez rozszerzanie ich funkcjonalności jak i zastosowanie najnowszych technologii przy ich budowaniu. Spółka stara się zapewnić swoim produktom dużą atrakcyjność oraz zwiększyć ich konkurencyjność poprzez usprawnienie procesu wdrażania, a przede wszystkim obniżenie kosztów eksploatacji. Działania te są zróżnicowane z uwagi na specyfikę poszczególnych rozwiązań. Prowadzone są prace badawcze i rozwojowe w zakresie rozpoznawania i wdrażania nowych technologii na platformach z/Series, UNIX, i/Series oraz Windows ze szczególnym uwzględnieniem szeroko rozumianych technologii internetowych. Spółka współpracuje z wiodącymi dostawcami oprogramowania takimi jak IBM, Microsoft, SAP, Oracle, Compuware w celu pozyskiwania informacji na temat światowych kierunków rozwoju sektora IT i podnoszenia kwalifikacji tak własnych jak i kompetencji firmy jako całości. Poznawane technologie są badane pod kątem przydatności, bezpieczeństwa oraz wydajności. Największy nacisk kładziony jest na integrację między systemami i platformami. Zdobywana w ten sposób wiedza wykorzystywana jest w postaci tworzenia prototypów rozwiązań, doradztwa specjalistycznego w ramach firmy i dla klientów zewnętrznych. Działanie te nadają kierunek pracom rozwojowym prowadzonym w ramach realizowanych w przedsiębiorstwie projektów dla sektora Telekomunikacji, Energetyki, Bankowości, Służby Zdrowia, organizacji rządowych i samorządowych. Spółka zatrudnia pracowników, którzy są uznanymi w Polsce specjalistami w swoich dziedzinach wiedzy, o czym m.in. świadczy prowadzenie przez nich szkoleń, autoryzowanych przez IBM w zakresie: WebSphere Application Server, MQSeries, Java, DB2.

Czynione są również działania mające na celu rozpoznanie środowiska dystrybucji informacji i narzędzi analityczno-raportujących firmy Business Objects oraz klasy ETL (Business Objects Data Integrator i inne). Badania te służą zwiększeniu obszaru i efektywności analiz i raportowania jak również zwiększeniu integracji środowiska z bazami danych, takimi jak IBM DB2, Oracle 10g, Microsoft SQL Server. Jednym z podstawowych zadań jest integracja danych z systemów dziedzinowych na potrzeby hurtowni danych.

Ponadto w 2004 roku Spółka podjęła prace badawczo – rozwojowe, związane z integracją SAP for Utilities z autorskimi rozwiązaniami Grupy i przygotowaniem do lokalizacji systemu SAP IS-U w Polsce.

22. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W okresie od 01 stycznia do 31 grudnia 2004 roku nie nastąpiły istotne zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki dominującej.

23. Wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących

1. Wynagrodzenia osób zarządzających podmiotem dominującym w 2004 roku:

<i>(tys. zł)</i>	<i>01.01.2004-31.12.2004</i>
Osoby zarządzające:	
Zbigniew Kuliński	209
Maciej Lasota	139
Bogusław Lewandowski	135
Grzegorz Piłarski	91
Tadeusz Szulc	127
Jerzy Gałuszka	13
Michał Górski	13
Grzegorz Rebajn	8
Razem	735

Wyżej wymienione wynagrodzenia stanowiły w całości koszty poniesione przez Spółkę do dnia 31 grudnia 2004 roku.

2. Wynagrodzenia osób nadzorujących podmiot dominujący w 2004 roku:

<i>(tys. zł)</i>	<i>01.01.2004-31.12.2004</i>
Osoby nadzorujące:	
Mariusz Olender	21
Paweł Homiński	11
Anna Kulińska	11
Andrzej Zydorowicz	17
Mariusz Masalski	17
Piotr Smólski	1
Dariusz Górka	-
Beata Stelmach	-
Andrzej Musioł	-
Razem	78

Wyżej wymienione wynagrodzenia stanowiły w całości koszty poniesione przez Spółkę do dnia 31 grudnia 2004 roku.

24. **Zaliczki, kredyty, pożyczki, gwarancje, poręczenia lub inne umowy zobowiązujące do świadczeń na rzecz spółki, jednostek od niej zależnych i stowarzyszonych, udzielone osobom zarządzającym i nadzorującym oraz ich osobom bliskim**

Na dzień 31 grudnia 2004 nie występują niespłacone pożyczki jak również udzielone przez Spółkę dominującą gwarancje i poręczenia na rzecz Członków Zarządu, Członków Rady Nadzorczej oraz ich bliskich.

25. **Akcje Telmax S.A. oraz akcje i udziały w jednostkach powiązanych, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień sporządzenia sprawozdania**

Nazwisko	Rodzaj akcji lub udziałów	Liczba akcji	Wartość nominalna posiadanych akcji (zł)
Michał Górski	Telmax S.A.	403.871	4.038.710
Zbigniew Kuliński	Telmax S.A.	81.905	819.050
Jerzy Gałuszka	Telmax S.A.	403.871	4.038.710
Andrzej Musioł	Telmax S.A.	403.871	4.038.710
Anna Kulińska	Telmax S.A.	421	4.210

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają udziałów w jednostkach podporządkowanych.

26. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta na dzień sporządzenia sprawozdania

Nazwisko	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów na WZA	Udział w głosach na WZA
Prokom Software S.A.	2.891.790	52,30%	2.891.790	51,87%
Andrzej Musioł	403.871	7,30%	403.871	7,24%
Michał Górski	403.871	7,30%	403.871	7,24%
Jerzy Gałuszka	403.871	7,30%	403.871	7,24%
Otwarty Fundusz Emerytalny PZU „Złota Jesień”	313.005	5,66%	313..005	5,61%

27. Informacje o znanych Emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Spółce dominującej nie są znane żadne umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

PODPISY:

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
09.05.2005	Michał Górski	Prezes Zarządu	_____
09.05.2005	Zbigniew Kuliński	Pierwszy Wiceprezes Zarządu	_____
09.05.2005	Jerzy Gałuszka	Wiceprezes Zarządu	_____
09.05.2005	Grzegorz Rebajn	Członek Zarządu	_____