

# **Sprawozdanie Zarządu z działalności XPLUS S.A. w 2011 roku**

---

Warszawa dn 27.02.2012

XPLUS S.A. z siedzibą w Warszawie 02-804 przy ulicy Gzégzółki 4 została zawiązana dnia 9 listopada 2007 roku aktem notarialnym Rep. Rep. A nr 15682/2007.

Dnia 08 stycznia 2008 r. Spółka została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym pod numerem 0000296278 i od tego dnia prowadzi działalność pod firmą XPLUS Spółka Akcyjna.

## **Podstawowe Informacje o Spółce**

Firma: XPLUS SPÓŁKA AKCYJNA

Siedziba: Warszawa 02-804 ul. Gzégzółki 4

Tel/fax: 022 843 09 85

KRS: 0000296278 (wpis z 08.01.2008)

nr Regon: 141-184-166

nr NIP: 521-346-31-69

PKD: 6209Z

## **Organy Spółki**

### **Skład Zarządu na dzień 31.12.2011**

Zarząd (jednoosobowy) - Prezes Zarządu Karol Sudnik

### **Skład Rady Nadzorczej na dzień 31.12.2011 r.**

Sebastian Widz – Przewodniczący Rady Nadzorczej,

Aleksander Wyka – Członek Rady Nadzorczej,

Dominik Ślęzak – Członek Rady Nadzorczej,

Andrzej Sudnik – Członek Rady Nadzorczej,

Marcin Antoni Kulig - Członek Rady Nadzorczej.



XPLUS S.A. ul. Gzégzółki 4 02-804 Warszawa NIP: 521-346-31-69 Kapitał zakładowy: 665.000,00 zł, wpłacony w całości  
KRS: 0000296278 Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy KRS

## Informacja o głównych akcjonariuszach Spółki

IMIĘ I NAZWISKO AKCJONARIUSZA	IŁOŚĆ AKCJI	LICZBA GŁOSÓW	UDZIAŁ W OGÓLNEJ LICZBIE GŁOSÓW NA WZ
Karol Sudnik	48 793 865	48 793 865	73,37%
Wojciech Lewicki	8 250 000	8 250 000	12,40%
Sebastian Widz	3 250 000	3 250 000	4,89%
pracownicy i współpracownicy	1 500 000	1 500 000	2,26%
Inni (akcje na NewConnect)	4 76 135	4 706 135	7,08%
<b>Razem</b>	<b>66 500 000</b>	<b>66 500 000</b>	<b>100%</b>

## Istotne zdarzenia, jakie nastąpiły w roku obrotowym a także po jego zakończeniu

W roku 2011 Spółka prowadziła działalność operacyjną, obsługując dotychczasową bazę klientów, a także pozyskując nowe kontrakty. Zainteresowanie ofertą spółki, duża liczba pozyskanych kontraktów oraz znaczny wzrost przychodów w porównaniu z rokiem 2010 pokazał, iż sytuacja na rynku ERP jest dobra, a przedsiębiorstwa coraz częściej decydują się na podjęcie działań inwestycyjnych. Rok 2011 po raz kolejny pokazał tendencje sezonowości charakteryzujące strukturę rozkładu przychodów i kosztów XPLUS, pojawiające się również w poprzednich latach operacyjnych.

W styczniu 2011, jak co roku, Spółka uczestniczyła w międzynarodowych targach BUDMA 2010 – najważniejsze wydarzenie targowe w branży. Wynikiem uczestnictwa w targach w poprzednich latach były zrealizowane już kontrakty.

W styczniu 2011 odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy XPLUS Spółka Akcyjna, które podjęło uchwały związane ze zmianami w składzie Rady Nadzorczej XPLUS Spółka Akcyjna, a także uchwaliło zmiany Statutu spółki dotyczące uaktualnienia wysokości kapitału zakładowego, sposobu uzupełnienia składu Rady Nadzorczej w sytuacji rezygnacji któregoś z członków oraz przyjęło uchwały o nowym jednolitym tekście statutu uwzględniającym w/w zmiany.

13 stycznia 2011 roku na podstawie Uchwały Nr 57/2011 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect zostało wprowadzonych 1.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D XPLUS SA o wartości nominalnej 0,01zł (jeden grosz) każda. 21 stycznia 2011 został określony jako pierwszy dzień notowań akcji serii D w alternatywnym systemie obrotu (zgodnie z uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. nr 85/2011).

## **Sprawozdanie Zarządu z działalności XPLUS S.A. w 2011 roku**

---

W dniu 02.02.2011 roku XPLUS otrzymał informację o podjęciu Postanowienia przez Sąd Rejonowy M. St. Warszawy w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w sprawie rejestracji zmian treści Statutu XPLUS S.A. oraz zmian w składzie Rady Nadzorczej.

W kwietniu 2011 roku Zarząd przedstawił decyzję odnośnie zamiaru przedstawienia na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu XPLUS S.A. - po uzyskaniu akceptacji Rady Nadzorczej - propozycji wypłaty akcjonariuszom dywidendy za rok 2010 w kwocie 0,01 (słownie: jeden grosz) na jedną akcję. Odbywające się 17 maja 2011 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy XPLUS S.A. zatwierdziło sprawozdanie finansowe spółki, sprawozdanie Zarządu oraz sprawozdanie Rady Nadzorczej za rok 2010, podjęło także decyzję odnośnie przeznaczenia części zysku na poczet wypłaty dywidendy. Zgodnie z uchwałą WZ dzień dywidendy ustalony został na 1 czerwca 2011 r., zaś dzień wypłaty dywidendy na 15 czerwca 2011 roku. WZ podjęło także uchwały odnośnie udzielenia absolutorium Prezesowi Zarządu i członkom Rady Nadzorczej oraz odnośnie wyrażenia zgody na realizację programu motywacyjnego w 2012 roku.

9 maja 2011 spółka podpisała umowę z trzema podmiotami wchodzącymi w skład Grupy BUMAR: Centrum Naukowo-Produkcyjne Elektroniki Profesjonalnej RADWAR S.A., Przemysłowy Instytut Telekomunikacji S.A. oraz Przedsiębiorstwo Produkcyjne Podzespołów Elektronicznych "DOLAM" S.A., której przedmiotem jest wdrożenie systemu Microsoft Dynamics AX wraz z funkcjonalnością XCM i XPIW (podstawowe produkty spółki) w wymienionych podmiotach.

28 czerwca 2011 roku została podpisana umowa z BSiPG Gazoprojekt S.A. z siedzibą we Wrocławiu, której przedmiotem jest wdrożenie systemu Microsoft Dynamics AX wraz z funkcjonalnością XCM i XPIW (podstawowe produkty spółki) w przedsiębiorstwie BSiPG Gazoprojekt S.A.

W drugiej połowie roku zawarte zostały kolejne istotne kontrakty wdrożeniowe dotyczące oprogramowania Microsoft Dynamics AX 2009 wraz z XCM i XPIW (podstawowe produkty spółki):

1. Aneks do umowy podpisany z przedsiębiorstwem ZUE S.A. w dniu 29 września 2011 roku, której przedmiotem jest uaktualnienie systemu informatycznego firmy ZUE S.A. do wersji 2009 (umowa, której dotyczy aneks, została podpisana 2 lipca 2010 roku).
2. Umowa z Przedsiębiorstwem Robót Komunikacyjnych w Krakowie Spółka Akcyjna z dnia 29 września 2011 roku oraz umowy na Upgrade Rozwiązania Microsoft Dynamics AX 2009
3. Umowa na rozszerzenie Rozwiązania Microsoft Dynamics AX podpisane z przedsiębiorstwem Gaspol S.A. w dniu 27 października 2011.
4. 27 października 2011 roku podpisana została umowa wdrożeniowa z United Oilfield Services Sp. z o.o.,
5. Umowa z 19 września 2011 roku z przedsiębiorstwem Arcus S.A. (dotycząca wdrożenia zintegrowanego systemu B2B opartego o Microsoft Dynamics AX).
6. 22 grudnia 2011 roku podpisano umowę z przedsiębiorstwem Advicom Sp. z o.o., należącym do grupy kapitałowej Jastrzębska Spółka Węglowa S.A. dotyczącą

## **Sprawozdanie Zarządu z działalności XPLUS S.A. w 2011 roku**

wdrożenia w spółkach Advicom Sp. z o.o. oraz Koksownia Przyjaźń Sp z o.o. (podmioty z grupy kapitałowej Jastrzębska Spółka Węglowa S.A.).

25.11.2011 Rada Nadzorcza XPLUS S.A. podjęła uchwałę dotyczącą wyboru Biegłego Rewidenta do badania sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego za rok 2011. Rada Nadzorcza wybrała spółkę BDO Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Postępu 12, 02-676 Warszawa, wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 3355 KIBR.

16 stycznia 2012 roku Microsoft opublikował najnowszy Ranking Partnerów Microsoft z kompetencją MBS. Po aktualizacji XPLUS uplasował się na pierwszym miejscu wśród wszystkich partnerów Microsoft Dynamics w Polsce, w kategorii dotyczącej produktu Microsoft Dynamics AX. Ranking Partnerów Microsoft Dynamics prowadzony jest w oparciu o sztywno zdefiniowane kryteria: liczbę sprzedanych licencji Dynamics, liczbę wdrożeń oraz liczbę konsultantów zajmujących się systemami Microsoft Dynamics. Osiągnięcie pierwszej pozycji w rankingu może mieć istotne skutki dla przyszłości spółki - znalezienie się na pierwszym miejscu raportu potwierdza kompetencje i pozycję rynkową XPLUS, a to z kolei może przełożyć się na przyszłe wyniki finansowe spółki.

### **Przewidywany rozwój jednostki**

Sygnaly płynące z rynku wskazują, iż istnieje duże zapotrzebowanie na usługi XPLUS. W 2011 r. rozpoczęły się kolejne kontrakty wdrożeniowe dotyczące wdrożenia systemu XPLUS Construction Management opartego na Microsoft Dynamics AX 2009 w przedsiębiorstwach z branż budowlanych i projektowych. Dodatkowo rozpoczęto i kontynuowano współpracę z klientami z innych branż, m.in. gazownictwo, górnictwo, branża zbrojeniowa. Duże grono zainteresowanych klientów oraz umowy realizowane w 2011 dowodzą, iż spółka ugruntowuje swoją pozycję na rynku systemów ERP dedykowanych dla budownictwa i zarządzania projektami. W celu maksymalizacji udziału w rynku XPLUS planuje kontynuację rozwoju w kierunku dalszego poszerzenia zespołu XPLUS oraz uporządkowania struktury organizacyjnej. W ramach działań skierowanych na rozwój kompetencji wymienić należy także dążenia do wyodrębnienia w ramach oferty dodatkowych branżowych produktów wykraczających poza branżę kontraktową. Poszerzenie oferty dotyczy następujących produktów: moduł wyceny towarów gazowych, moduły do obsługi procesu budowy i obsługi instalacji gazowych, zarządzanie łańcuchami dostaw. Oprócz produktów autorstwa XPLUS należy wymienić również produkty związane z technologią Qlick View oraz Microsoft Dynamics CRM.

W roku 2012 kontynuowane będą także działania związane z dużymi akcjami marketingowymi, które mają na celu zbudowanie silnego port folio zainteresowanych klientów i w konsekwencji realizację planów sprzedażowych określonych na ten rok (konferencje branżowe, akcje marketingowe skierowane do konkretnych grup potencjalnych odbiorców, telemarketing itp.). Rok 2012 to kolejny rok realizacji dwuletniego Planu Rozwoju Eksportu, który zakłada szereg działań marketingowych skierowanych na rynki zagraniczne, których efektem ma być poszerzenie działalności

## **Sprawozdanie Zarządu z działalności XPLUS S.A. w 2011 roku**

---

XPLUS o rynki Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. Realizacja założeń Planu daje możliwość dynamicznego rozwoju organizacji poprzez poszerzenie grona potencjalnych klientów, a także poprzez wzrost jej konkurencyjności, dzięki m.in. międzynarodowej certyfikacji głównego produktu Spółki - rozwiązania XPLUS Construction Management (Certified for Microsoft Dynamics AX). Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu jest dofinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

Kontynuacja powyżej opisanych działań marketingowych, rozpoczętych w poprzednich latach, wydaje się być prawidłowa. Świadczą o tym kolejne sukcesy, chociażby fakt, iż w 2011 roku XPLUS znalazł się na 3 miejscu rankingu partnerów Microsoft, natomiast w styczniu 2012 roku XPLUS znalazł się na miejscu 1 (ranking sporządzany jest w oparciu o kryteria związane m.in. z ilością sprzedanych licencji, ilością wdrożeń itp.)

Oprócz powyższego należy wspomnieć również o planowanej dywersyfikacji działalności poprzez wprowadzenie na rynek nowego produktu w postaci XPLUS Contract Management, który będzie posiadał funkcjonalności niezbędne i specyficzne do zarządzania organizacją realizującą projekty, a także oparty będzie na najnowszej technologii Microsoft. W momencie publikacji niniejszego raportu trwa ostatni etap prac rozwojowych, których ostatecznym efektem ma być wypracowanie nowego produktu i następnie wdrożenie go do rzeczywistości gospodarczej. Prace te realizowane są ze wsparciem środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 1.4-4.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

### **Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

Zarząd przewiduje, iż biorąc pod uwagę zapotrzebowanie rynku, w/w prace rozwojowe związane z nowym produktem dla branży projektowej, realizowane w ramach projektu „Opracowanie oraz wdrożenie oprogramowania XPLUS Contract Management przez XPLUS S.A.” znajdą szerokie grono odbiorców. Nowy produkt ma duże szanse powodzenia, a niewielka konkurencja analogicznych rozwiązań IT oferowanych przez innych dostawców gwarantuje powodzenie wdrożenia prac rozwojowych do praktyki gospodarczej.

Spółka niezmiennie rozwija także własne produkty dostępne obecnie na rynku, w szczególności „Zintegrowany system informatyczny dla branży budowlanej” XPLUS Construction Management, będący odpowiedzią na potrzeby rynku budowlanego, a także produkty dedykowane branży gazowej. Prace rozwojowe dotyczą nowych funkcjonalności, zaspokajających indywidualne potrzeby klientów XPLUS, którzy działając w dynamicznie rozwijającym się środowisku ciągle zgłaszają zapotrzebowanie na nowe rozwiązania, których dostępność na rynku jest bardzo ograniczona.

# **Sprawozdanie Zarządu z działalności XPLUS S.A. w 2011 roku**

---

## **Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.**

Aktualna sytuacja finansowa Spółki jest dobra. Przepływy finansowe Spółki charakteryzuje płynność na wysokim poziomie, co daje zabezpieczenie operacji Spółki i pozwoli na stabilny rozwój w kolejnych miesiącach 2012 roku.

W roku 2009 i 2010 sezonowość, charakteryzująca przychody XPLUS, uległa przesunięciu. Na początku roku obrotowego 2010 realizowane były przychody z kontraktów, które zwykle, zgodnie z wieloletnimi tendencjami, wpływały znacząco na finanse spółki w ostatnich miesiącach roku obrotowego w poprzednich latach. W roku 2011 dało się znowu zaobserwować sezonowość przychodów. Zarząd przewiduje, iż tendencja sezonowości przychodów XPLUS pozostaje nadal aktualna. Oznacza to, iż istnieje duże prawdopodobieństwo, iż w pierwszych kwartałach roku 2012 spółka będzie ponosiła straty z uwagi na wspomnianą wcześniej, naturalną tendencję branżową.

## **Stosowane instrumenty finansowe**

Spółka z reguły nie stosuje instrumentów finansowych. Jej polityka zabezpieczenia finansowego transakcji związanych z ryzykiem walutowym nastawiona jest jedynie na zapewnienie ustalonej marży na produktach importowanych, głównie za pomocą transakcji zakupu/sprzedaży walut w momencie finalizacji transakcji oraz lokowanie ich na oprocentowanych depozytach bankowych.

Ryzyko zakłócenia płynności finansowej minimalizowane jest poprzez korzystanie z kredytów obrotowych. W roku 2011 nie było takiej potrzeby, jednak Zarząd prowadził działania w kierunku przyznania limitu kredytowego przez bank, w celu zabezpieczenia ewentualnych problemów z płynnością finansową.

## **Podstawowe ryzyka**

Spółka oferuje oprogramowanie zakupywane w Irlandii (Centrum Operacyjne Microsoft), którego ceny nie ulegają zmianie, jednak są podawane w walucie EUR. W związku z wahaniami kursu EUR r/r, istnieje ryzyko zmniejszenia popytu na produkty z oferty Spółki, w związku ze znacznie wyższą ceną wyrażaną w walucie krajowej w przypadku wzrostu kursu EUR. Ryzyko związane z wahaniami kursu walut polega również na trudności zabezpieczenia kursu nabycia licencji, co może generować straty związane z różnicami kursowymi.

Istnieją również ryzyka związane z brakiem, lub istotnym ograniczeniem zamówień na usługi i produkty Spółki, związane z sytuacją gospodarczą w Polsce i na świecie. Obecnie sytuacja jest dobra, nie mniej jednak należy zaznaczyć, iż ryzyko nie zrealizowania planowanej liczby kontraktów istnieje i jest istotne z punktu widzenia określenia i późniejszej realizacji prognoz finansowych.

## **Sprawozdanie Zarządu z działalności XPLUS S.A. w 2011 roku**

---

Należy także wymienić ryzyko związane z działaniami firm konkurencyjnych, których reakcja na sytuację kryzysową polega m.in. na szeregu działań prowadzących do maksymalnej redukcji marż na oprogramowanie. Ostra polityka cenowa prowadzona przez największych dostawców ERP w skali międzynarodowej powoduje ryzyko nie zrealizowania zaplanowanych kontraktów, ponieważ ceny XPLUS uzależnione są od polityki cenowej Microsoft, która pozostaje na niezmiennym poziomie.

Ryzyko ze strony konkurencji polega również na tym, iż oprócz ceny, mogą oni zacząć konkurować jakością i funkcjonalnościami porównywalnymi do tych reprezentowanych przez produkt XPLUS. Dostawcy ERP prowadzą stałe prace badawczo-rozwojowe w kierunku rozwoju i optymalizacji swoich rozwiązań. Istnieje możliwość, szczególnie ze strony dużych podmiotów posiadających niezbędne zasoby do prowadzenia prac rozwojowych na szeroką skalę, iż powstanie rozwiązanie konkurencyjne dla XPLUS CONSTRUCTION MANAGEMENT, w równym stopniu odpowiadające na potrzeby branży budowlanej. Ciągłe prace rozwojowe XPLUS, w tym rozpoczęcie sprzedaży innych produktów autorstwa XPLUS, a także Microsoft Dynamics CRM, prowadzone są w celu minimalizacji tego ryzyka, a także w celu utrzymania pozycji lidera wśród dostawców ERP w Polsce.

Ryzyko odejścia od firmy kluczowych specjalistów i współtwórców autorskiego oprogramowania XPLUS jest również podstawowym ryzykiem zauważanym przez Zarząd. W celu jego minimalizacji realizowany był m.in. program motywacyjny polegający na przyznaniu akcji na preferencyjnych warunkach dla pracowników i współpracowników Spółki. Zgodnie z informacjami powyżej, na rok 2012 planowana jest realizacja kolejnego programu motywacyjnego.

### **Podstawowe informacje finansowe**

Sytuację finansową Spółki należy określić jako stabilną, firma finansuje koszty bieżące z bieżących przychodów, a także osiągnęła nadwyżki finansowe stanowiące gwarancję zabezpieczenia płynności na najbliższe miesiące funkcjonowania spółki.

Wyniki finansowe za rok obrotowy 2011 kształtują się w sposób następujący. Przychody ze sprzedaży kształtowały się na poziomie **10 786 944,37 PLN**, natomiast koszty z działalności operacyjnej wyniosły **8 681 531,39 PLN**. Najbardziej znaczące koszty z tej grupy to koszty usług obcych - 45 % wszystkich kosztów z działalności operacyjnej, w których znajdują się koszty usług świadczonych przez podwykonawców oraz koszty sprzedanych towarów - 29 % kosztów z działalności operacyjnej. Wśród innych istotnych kosztów operacyjnych należy wymienić również koszty pracy, rozumiane jako koszty wynagrodzeń oraz pozostałych świadczeń na rzecz pracowników, łącznie stanowią one 19% wszystkich kosztów z działalności operacyjnej.

Natomiast wśród przychodów największy odsetek stanowi sprzedaż usług – 66% przychodów ze sprzedaży, natomiast odnośnie sprzedaży towarów i materiałów (34%

## **Sprawozdanie Zarządu z działalności XPLUS S.A. w 2011 roku**

---

przychodów ze sprzedaży) to najważniejszą ich grupę stanowią licencje wdrażanego przez XPLUS oprogramowania.

Przedstawiając dane finansowe należy zaznaczyć, iż w sprawozdaniu za rok 2011 nastąpiła zmiana sposobu prezentacji przychodów z kontraktów wdrożeniowych. Począwszy od roku 2011 spółka przyjęła metodę stopnia zaawansowania prac jako sposób prezentacji wyników na kontraktach wdrożeniowych XPLUS.

Zysk ze sprzedaży wyniósł **2 105 412,98 PLN**, a zysk z działalności operacyjnej **2 653 844,20 PLN**.

Zysk brutto za 2011 rok wynosi **2 768 580,71 PLN**, natomiast zysk netto **2 208 858,71 PLN**

Z powyższych danych wynikają następujące wskaźniki obrazujące sytuację finansową przedsiębiorstwa:

**rentowność zysku operacyjnego**, rozumiana jako zysk operacyjny okresu/przychody ze sprzedaży okresu – 25%

**rentowność zysku netto**, czyli zysk netto okresu/przychody ze sprzedaży okresu – 20%

Poziom w/w wskaźników został zachowany w stosunku do danych z roku 2010. Należy jednak zaznaczyć, iż biorąc pod uwagę wysoką dynamikę wzrostu kosztów i przychodów w omawianym okresie (wzrost przychodów ze sprzedaży w roku 2011 w stosunku do roku 2010 wynosi 44%, wzrost zysku na sprzedaży 17%, natomiast wzrost zysku na działalności operacyjnej 46%), utrzymanie wysokiego poziomu rentowności działań XPLUS jest tendencją pozytywną i świadcząca o słuszności przyjętych strategii rozwoju.

**Osiągnięte wyniki to pierwsze efekty wielu działań zmierzających w kierunku budowy zespołu fachowców, optymalnej organizacji procesów biznesowych oraz wypracowania dojrzałego produktu, który pozyskał zaufanie rynku. Inne informacje**

Na dzień 31.12.2012 Spółka nie posiadała akcji własnych.  
Spółka nie posiada oddziałów ani zakładów.

Prezes Zarządu XPLUS S.A.

Karol Sudnik