



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI**  
**KOMPUTRONIK S.A.**  
**za okres**  
**od 1 stycznia 2009 do 31 marca 2010 roku**

*Poznań, dnia 18 czerwca 2010 r.*

**Do Akcjonariuszy, Partnerów handlowych, Klientów i Pracowników Komputronik S.A.**

Szanowni Państwo,

niniejszym mam przyjemność przybliżyć Państwu rok finansowy 2009/2010 w Komputronik S.A., który był wyjątkowym okresem z punktu widzenia Spółki. Zdecydowała o tym niecodzienna sytuacja polskiej gospodarki, którą - co nie było wcale takie oczywiste - wykorzystaliśmy do dalszego wzmocnienia pozycji na rynku.

Przede wszystkim należy podkreślić, że miniony rok finansowy różnił się od poprzednich 15-miesięcznym okresem rozliczeniowym. To wynik przyjętej przez Zarząd decyzji o zmianie roku obrachunkowego na okres od 1 stycznia 2009 do 31 marca 2010, która to zmiana ułatwia prowadzone cyklicznie procesy budżetowania.

Kolejną bardzo istotną kwestią, do której chciałbym się odnieść, jest spowolnienie gospodarcze, z którym Spółka miała do czynienia praktycznie przez cały rok obrachunkowy 2009/2010. To oznaczało, że Spółka musiała sprostać takim wyzwaniom, jak chociażby poważne fluktuacje kursów walut obcych, wpływających na ceny sprzętu IT, a także niestabilny popyt we wszystkich kanałach sprzedaży. Musieliśmy poradzić sobie z tą sytuacją zarówno: w tradycyjnych salonach ze sprzętem IT i elektroniką użytkową, w segmencie e-commerce, na rynku integracji zaawansowanych systemów informatycznych, a także w ramach działalności dystrybucyjnej. Warto przy tym podkreślić, że konsumenci detaliczni - w przeciwieństwie do przedsiębiorstw - zareagowali na kryzys gospodarczy z kilkumiesięcznym opóźnieniem. Z tego względu, ograniczenie popytu w tej grupie klientów odczuliśmy także w ostatnich czterech miesiącach kalendarzowych, które są kluczowe z perspektywy sprzedaży detalicznej. Fakt, że pomimo trudnego otoczenia gospodarczego udało nam się wzmocnić dotychczasową pozycję rynkową, pozwala nam z optymizmem patrzeć w przyszłość.

Sytuację Komputronik S.A. w 2009r. determinowało kilka istotnych, współzależnych czynników. Pierwszym był przyjęty model planowania sprzedaży oraz proces negocjacji i zamawiania produktów u producentów. Drugim czynnikiem była niemożność dokładnego przewidzenia potencjalnego popytu we wspomnianym okresie, ze względu na niepewne warunki rynkowe. W rezultacie Spółka dysponowała zbyt wysokimi zapasami produktów wobec faktycznej sprzedaży w czwartym kwartale 2009 roku. To zmusiło Spółkę do przeprowadzenia dodatkowych, kosztownych akcji marketingowych oraz do większej elastyczności przy ustalaniu cen detalicznych. Wszystkie te czynniki spowodowały, że wyniki sprzedaży za czwarty - kluczowy kwartał - były zdecydowanie niższe od oczekiwań, co miało znaczący wpływ na osiągnięty wynik finansowy w roku finansowym 2009/2010.

Spółka osiągnęła przychody w wysokości ponad 966 mln zł (ponad 799 mln zł za 12 miesięcy kalendarzowych, począwszy od stycznia 2009 roku), czyli osiągnęła wzrost sprzedaży za okres porównywalny bliski 15% (sprzedaż w roku 2008 wyniosła 700,2 mln zł). W omawianym okresie Spółka zanotowała zysk netto na poziomie 2.868 tys. zł.

Co szczególnie ważne, omawiane rezultaty korzystnie prezentują się na tle całej polskiej branży informatycznej. Według niezależnych analityków rynkowych, polski segment IT zanotował w 2009 roku pierwszy w historii tak znaczący spadek, sięgający 19-20% w porównaniu z rokiem poprzednim. Pozytywną dynamikę wzrostu przychodów Komputronik S.A. należy uznać za wydarzenie wyjątkowe na tle całej rodzimej branży.

Z tym większym zadowoleniem obserwujemy, że pewne negatywne zjawiska, z którymi mieliśmy do czynienia przez kilkanaście ostatnich miesięcy, zaczynają zanikać. Przykładem jest dynamika popytu ze strony klientów biznesowych, która zaczęła rosnąć z początkiem kalendarzowego roku 2010. To pozwala pozytywnie prognozować dalszy wzrost sprzedaży w tym segmencie rynku.

Należy podkreślić coraz silniejszą pozycję Komputronik S.A. w segmencie notebooków. Spółka od lat odnosi znaczące sukcesy jako dostawca komputerów przenośnych, które pod względem wartości stanowią obecnie około 40% naszej sprzedaży. W roku obrachunkowym 2009/2010 Spółka sprzedała ponad 200 000 sztuk komputerów przenośnych. W samym 2009 roku sprzedaliśmy 22% więcej komputerów przenośnych niż rok wcześniej, podczas gdy cały polski rynek notebooków skurczył się z ponad 2,1 mln do 1,8 mln sztuk (spadek o blisko 15%). Dzięki temu Komputronik S.A. umocnił swoją pozycję jako czołowy dostawca laptopów na polskim rynku.

Kolejnym sukcesem był wzrost sprzedaży bezpośrednio do klientów detalicznych. Tym bardziej, że rok 2009 upłynął pod znakiem poważnej restrukturyzacji spółki zależnej – Karen SA. Salony, które dotychczas działały pod marką Karen, systematycznie przechodziły proces rebrandingu i rozpoczynały działalność pod marką Komputronik. Rzecz jasna, pojawienie się ponad dwudziestu nowych salonów Komputronik w krótkim czasie, w okresie kurczącego się popytu ze strony klientów detalicznych, nie pozostało bez wpływu na skuteczność realizacji zaplanowanych celów biznesowych. W dużej mierze odczuwalny był efekt kanibalizacji pomiędzy salonami, które działają w tych samych i sąsiednich miastach. W sumie sprzedaż detaliczna w salonach Karen S.A. po rebrandingu istotnie wzrosła, zaś dynamika wzrostu sprzedaży detalicznej Komputronik osiągnęła tym razem wartość jednocyfrową.

Niezależnie od pewnych obiektywnych przeszkód z zadowoleniem przyjęliśmy fakt, że sieć salonów własnych Komputronik i spółki zależnej Karen S.A. osiągnęła wzrost udziału sprzedaży detalicznej na polskim rynku IT.

W odpowiedzi na ciągły napływ środków inwestycyjnych z funduszy Unii Europejskiej oraz postępującą modernizację podmiotów gospodarczych, strategia rozwoju Komputronik S.A. na najbliższe lata zakłada między innymi systematyczne zwiększanie obecności w segmencie średnich i dużych przedsiębiorstw, jak również w sektorze przetargów publicznych. Jako dostawca systemów informatycznych, Spółka będzie między innymi koncentrowała się na rozwoju specjalizowanych, niszowych rozwiązań technologicznych.

Szanowni Akcjonariusze, rok obrotowy 2009/2010 należy uznać za ważny i udany okres dla Spółki, zwłaszcza wobec obiektywnie niesprzyjającego otoczenia biznesowego. Pokazaliśmy, że naszą działalność opieramy na solidnych podstawach, których wartość okazuje się szczególnie istotna w trudnych realiach rynkowych. Niezależnie od czynników obiektywnych, notujemy ciągły wzrost, który zamierzamy kontynuować w kolejnych latach. Spodziewamy się, że słabsze tempo rozwoju - wymuszone sytuacją gospodarczą - powróci do poprzedniej dynamiki na przełomie roku 2010 i 2011. Zapewniam Państwa, że w przyszłości, tak jak dotychczas, będziemy starannie pomnażać kapitał zainwestowany w Spółkę, tak aby przynosił oczekiwane przez Akcjonariuszy korzyści.

*Wojciech Buczkowski*

Prezes Zarządu Komputronik S.A.

*Poznań, dnia 18 czerwca 2010 r.*

## Spis treści

<b>WSTĘP .....</b>	<b>7</b>
<b>1. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI KOMPUTRONIK S.A. ....</b>	<b>7</b>
1.1. DANE PODSTAWOWE .....	7
1.2. KAPITAŁY .....	8
1.3. STRUKTURA AKCJONARIATU .....	10
1.4. ZARZĄD I RADA NADZORCZA .....	11
<b>2. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO – FINANSOWYCH UJAWNIONYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM. ....</b>	<b>13</b>
2.1. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY. WYNIK NA SPRZEDAŻY .....	13
2.2. RENTOWNOŚĆ .....	14
2.3. AKTYWA .....	15
2.4. KAPITAŁY I ZOBOWIĄZANIA .....	18
2.5. PŁYNNOŚĆ. WSKAŹNIKI OBROTOWOŚCI .....	19
2.6. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE .....	20
2.7. GŁÓWNE RYZYKA I SPOSOBY ICH NIWELOWANIA .....	21
<b>3. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ KOMPUTRONIK S.A. - ZDARZANIA ISTOTNE DLA ROZWOJU I STRATEGII KOMPUTRONIK SA .....</b>	<b>22</b>
3.1. CZYNNIKI I ZDARZENIA, W TYM O NIETYPOWYM CHARAKTERZE, MAJĄCE ZNACZĄCY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ I STRATEGIĘ KOMPUTRONIK S.A. W 2009 .....	22
3.2. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU SPÓŁKI .....	24
3.3. ROZWÓJ SIECI WŁASNEJ, FRANCYZOWEJ, JEDNOSTEK BIZNESOWYCH, NOWYCH USŁUG, OFERTY .....	25
3.4. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU .....	28
3.5. SYTUACJA BRANŻY, ZEWNĘTRZNE PROGNOZY POPYTU NA 2010R. ....	29
3.6. OSIĄGNIĘCIA I WYRÓŻNIENIA KOMPUTRONIK S.A. ....	30
<b>4. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH I USŁUGACH OFEROWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ KOMPUTRONIK S.A. ....</b>	<b>32</b>
<b>5. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU ORAZ ŹRÓDŁACH ZAOPATRZENIA .....</b>	<b>34</b>
<b>6. OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH .....</b>	<b>35</b>
<b>7. INFORMACJE O UMOWACH KREDYTOWYCH I UMOWACH POŻYCZKI ORAZ UMOWACH PORĘCZEŃ I GWARANCJI KOMPUTRONIK S.A .....</b>	<b>36</b>
7.1. KREDYTY .....	36
7.2. INSTRUMENTY DŁUŻNE .....	36
7.3. POŻYCZKI .....	36
7.4. GWARANCJE I PORĘCZENIA .....	37
<b>8. INFORMACJE O UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ GRUPY KOMPUTRONIK, ZAWARTYCH W 2009R. ....</b>	<b>37</b>

<b>9. INFORMACJE O UMOWACH ZNANYCH ZARZĄDOWI KOMPUTRONIK S.A., ZAWARTYCH W 2008 ROKU, JAK RÓWNIEŻ PO DNIU BILANSOWYM, W WYNIKU KTÓRYCH W PRZYSZŁOŚCI MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY. ....</b>	<b>40</b>
<b>10. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD, KORZYŚCI WYPŁACONYCH, NALEŻNYCH LUB POTENCJALNIE NALEŻNYCH OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM I NADZORUJĄCYM SPÓŁKI. ....</b>	<b>41</b>
<b>11. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU. ....</b>	<b>41</b>
<b>12. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO PRZEZ KOMPUTRONIK S.A. W ROKU RACHUNKOWYM 2009 .....</b>	<b>42</b>
<b>13. INFORMACJE NA TEMAT UMÓW Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH .....</b>	<b>43</b>

## Wstęp

Rok rozrachunkowy, którego dotyczy sprawozdanie był piętnasto miesięczny i obejmował okres od stycznia 2009 do marca 2010. W sprawozdaniu gdy będzie mowa o roku 2009 będzie to tyczyło okresu od 01.2009 – 03.2010, chyba, że będzie określone inaczej.

## 1. Ogólna charakterystyka działalności Komputronik S.A.

### 1.1. Dane podstawowe

Komputronik Spółka Akcyjna, z siedzibą i adresem w Poznaniu, przy ulicy Wolczyńskiej numer 37, kod pocztowy 60-003, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Poznaniu XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000270885, o numerze NIP 972-09-02-729, o numerze Regon 634404229.

Komputronik S.A. prowadzi działalność na rynku IT. Oferta Spółki adresowana jest do osób fizycznych, osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej.

Przedmiotem działalności Komputronik S.A. jest przede wszystkim:

- sprzedaż detaliczna i hurtowa wszystkich, ważniejszych, światowych producentów:
  - ✓ sprzętu komputerowego,
  - ✓ oprogramowania komputerowego,
  - ✓ elektroniki użytkowej,
- świadczenie kompleksowych usług w zakresie:
  - ✓ informatyzacji, w tym wdrażania systemów wspomagających zarządzanie klasy ERP,
  - ✓ tworzenia zindywidualizowanych rozwiązań IT, wspomagających analizy biznesowe,
  - ✓ projektowania systemów oraz oprogramowania na indywidualne zamówienie,
- produkcja sprzętu komputerowego,
- świadczenie usług serwisowych.

Komputronik S.A. posiada silną, stabilną pozycję na polskim rynku IT.

Potwierdzeniem wysokiej jakości produktów Spółki oraz świadczonych usług, jak również troski o środowisko naturalne są m.in. posiadane certyfikaty jakości: ISO 9001: 2000 oraz 14001: 2004.

## 1.2. Kapitały

### 1.2.1. Na dzień 31 marca 2010 r. kapitał zakładowy Komputronik S.A. wynosił 819.499,90 PLN i obejmował:

- ✓ 6.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 0,10 PLN każda,
- ✓ 1.450.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,10 PLN każda,
- ✓ 744.999 akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,10 PLN każda.

W roku rozrachunkowym 2009 podjęto następujące uchwały dotyczące zmian w kapitale:

1. Mając na uwadze zmianę sytuacji gospodarczej i związany z tym brak podstaw ekonomicznych do uczestnictwa w Programie Motywacyjnym w kształcie określonym na NWZA z dnia 17 marca 2007 roku, a w konsekwencji brak możliwości realizacji przez Spółkę podjętych uchwał, NWZA uchwałą nr 4 z dnia 5 maja 2009 roku, uchyliło uchwałę nr 2 z dnia 17 marca 2007 roku, w której NWZA Komputronik S.A. zdecydowało o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję nie więcej niż 180.000 akcji na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,10 PLN każda.
2. Uchwałą nr 6 z dnia 5 maja 2009 roku, w przedmiocie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. NWZA Komputronik S.A., działając na podstawie art.432, 448 i 449 KSH, postanowiło o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego o kwotę nie więcej niż 40.000 zł, poprzez emisję nie więcej niż 400.000 akcji na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 0,10 złotych każda. Celem warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego, jest przyznanie praw do objęcia Akcji posiadaczom warrantów subskrypcyjnych serii A, które to będą emitowane przez Spółkę w związku z realizowanym programem motywacyjnym dla członków Zarządu, a także innych osób zajmujących stanowiska kluczowe w strukturze organizacyjnej Komputronik S.A.

Treść niniejszej uchwały została doprecyzowana uchwałą nr 4 na NWZA Komputronik S.A. z dnia 9 lutego 2010 roku, w zakresie określenia ceny emisyjnej Akcji, po której posiadacze Warrantów będą uprawnieni do objęcia akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki,

### 1.2.2. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Komputronik S.A., wraz z opisem tych uprawnień.

Zgodnie ze statutem Komputronik S.A. wszystkie akcje są akcjami zwykłymi na okaziciela, mają jednakową wartość nominalną, związane są z nimi równe prawa i obowiązki dla każdego akcjonariusza, brak jest jakichkolwiek, statutowych ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności wyemitowanych akcji oraz ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu.



### **1.2.3. Informacje o nabyciu własnych akcji, a w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych akcji w przypadku ich zbycia**

W roku obrotowym kończącym się 31 marca 2010 nie było transakcji tego typu.

### **1.2.4. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych**

W dniu 5.05.2009r Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy uchwaliło program warrantów opcyjnych, umożliwiający nabycie akcji Komputronik S.A. przez kadre kierowniczą spółki. Zarząd Spółki zdając sobie sprawę, z konieczności zmotywowania kadry kierowniczej do realizacji wspólnego z Akcjonariuszami celu, jakim jest wzrost wartości akcji i wyceny Spółki, bez wpływu dodatkowych środków na wynagrodzenia, uzyskał zgodę NWZA na wprowadzenie Programu, który uprawnia do objęcia 400.000 akcji w latach od 2009 do 2014 roku.

Każdy warrant upoważnia do objęcia jednej akcji zwykłej Spółki o wartości nominalnej 0,10 (słownie: dziesięć groszy) złotych każda. Cena emisyjna, po której posiadacze warrantów będą uprawnieni do objęcia akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki zależna będzie od wartości P/E (wartość akcji spółki / zysk netto spółki), przy czym jeżeli wskaźnik:

P/E < 11 (mniejszy niż 11) cena objęcia będzie równa cenie rynkowej akcji pomniejszonej o 40% dyskonta.

P/E => 11 (większy lub równy 11) cena objęcia będzie równa cenie akcji przy której P/E = 6 (równy 6).

Sposób wyliczenia wskaźnika P/E dla warrantów przyznawanych za dany rok:

- wskaźnik P/E zostanie ustalony w oparciu o cenę akcji z dnia publikacji przez Spółkę sprawozdania finansowego Spółki za dany rok zatwierdzonego przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki.
- jako podstawę do wyliczenia P/E ustala się zysk netto ustalony w sprawozdaniu finansowym Spółki za dany rok zatwierdzonym przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki.

Przyjęcie takiej konstrukcji ma na celu ustalenie ceny warrantów w taki sposób, aby zapewnić niskie prawdopodobieństwo straty na przyznanych już warrantach, w sytuacji długookresowych wahań koniunkturalnych, przy zablokowaniu możliwości wcześniejszej zamiany warrantów na akcje. Niwelacja ryzyka, przy długoterminowych programach, to w opinii menadżerów ważny czynnik motywacyjny.

Zgodnie z zasadami obowiązującymi w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości, wprowadzenie programu opartego o objęcie akcji, wymaga jego wyceny w księgach Spółki. Wycena programu metodą „drzewa dwumianowego dla opcji europejskiej”, ma na celu uwzględnienie sprzedaży akcji osobom uprawnionym za cenę niższą, niż możliwa do uzyskania w przyszłości poprzez ulokowanie emisji akcji na giełdzie. Wycena pierwszej transzy Programu (warranty za rok 2008) została dokonana w oparciu o kurs akcji z dnia podjęcia uchwały dotyczącej przyjęcia programu. Druga transza zostanie wyceniona kursem z dnia przyznania uprawnień do tejże transzy (czyli akceptacji audytowanych sprawozdań finansowych za rok 2009). Szacunkowo wycena obu części programu wyniesie:

- w 2009r. około 1,9 mln PLN

- w 2010r. około 0,3 mln PLN.

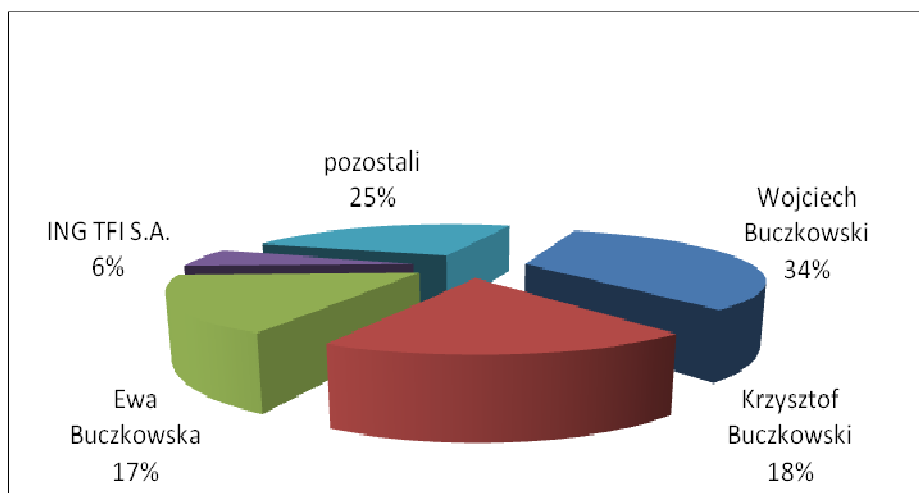
Wycena została ujęta w sprawozdaniach finansowych jako koszt danego okresu sprawozdawczego. Podział między lata 2009/2010 zależy od: bieżącej ceny akcji, momentu przyznania praw do warrantów, jak również liczby warrantów przyznanych za dany rok.

### 1.3. Struktura akcjonariatu

#### 1.3.1. Akcjonariuszami posiadającymi bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA Komputronik S.A. na dzień 31 marca 2010 r. byli:

- ✓ Wojciech Buczkowski – 2.784.473 akcji i głosów na WZA Spółki,
- ✓ Krzysztof Buczkowski – 1.459.914 akcji i głosów na WZA Spółki,
- ✓ Ewa Buczkowska – 1.388.500 akcji i głosów na WZA Spółki,
- ✓ ING TFI S.A. – 498.395 akcji i głosów na WZA Spółki.

**Procentowy udział w kapitale zakładowym  
oraz udział w ogólnej liczbie głosów na WZA Komputronik S.A. na dzień 31 marca 2010 r.**



#### 1.3.2. Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających na dzień 31 marca 2010 r. akcje Komputronik S.A.:

- ✓ Wojciech Buczkowski – Prezes Zarządu Spółki: 2.784.473 akcje i głosy na WZA Komputronik S.A., stanowiących 34,0% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki,
- ✓ Krzysztof Buczkowski: Przewodniczący Rady Nadzorczej Spółki: 1.459.914 akcji i głosów na WZA Komputronik S.A., stanowiących 17,8% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki,
- ✓ Ewa Buczkowska – Prokurent: 1.388.500 akcji i głosów na WZA Komputronik S.A., stanowiących 16,9% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki.

## 1.4. Zarząd i Rada Nadzorcza

### 1.4.1. Skład organów zarządzających i nadzorczych Komputronik S.A. na dzień 31 marca 2010 r.:

- ✓ Zarząd Spółki:
  - Wojciech Buczkowski – Prezes Zarządu,
  - Jacek Piotrowski – Wiceprezes Zarządu.
- ✓ Rada Nadzorcza:
  - Krzysztof Buczkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
  - Tomasz Buczkowski – Członek Rady Nadzorczej,
  - Ryszard Plichta - Członek Rady Nadzorczej,
  - Michał Dominik – Członek Rady Nadzorczej,
  - Włodzimierz Głowacki– Członek Rady Nadzorczej,
  - Jarosław Wiśniewski– Członek Rady Nadzorczej,
- ✓ Prokurenci:
  - Ewa Buczkowska – Prokura samoistna
  - Monika Buczkowska - Prokura łączna
  - Agnieszka Radczak - Prokura łączna
  - Radosław Olejniczak - Prokura łączna
  - Sławomir Mamzer - Prokura łączna
  - Tomasz Bodekto - Prokura łączna

### 1.4.2. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących w roku rachunkowym 2009.

- ✓ Zarząd Spółki:
  - Szymon Bujalski – Wiceprezes Zarządu – rezygnacja z dniem 31 grudnia 2009 r..
- ✓ Rada Nadzorcza:

*Rezygnacje:*

  - Tomasz Grzybkowski – Członek Rady Nadzorczej - rezygnacja z dniem 17 luty 2009,
  - Małgorzata Zandecka - Członek Rady Nadzorczej – rezygnacja z dniem 12 listopada 2009,
  - Bogna Pilarczyk – Członek Rady Nadzorczej – rezygnacja z dniem 01 marca 2010.

*Powołania::*

  - Michał Dominik – Członek Rady Nadzorczej – powołanie NWZA 09 luty 2010,
  - Włodzimierz Głowacki– Członek Rady Nadzorczej - powołanie NWZA 09 luty 2010,
  - Jarosław Wiśniewski– Członek Rady Nadzorczej - powołanie NWZA 09 luty 2010.
- ✓ Prokurenci:
  - Monika Buczkowska - Prokura łączna – powołanie uchwałą Zarządu z dn. 01 marca 2010
  - Agnieszka Radczak - Prokura łączna - powołanie uchwałą Zarządu z dn. 01 marca 2010
  - Radosław Olejniczak - Prokura łączna - powołanie uchwałą Zarządu z dn. 01 marca 2010
  - Sławomir Mamzer - Prokura łączna - powołanie uchwałą Zarządu z dn. 01 marca 2010
  - Tomasz Bodekto - Prokura łączna - powołanie uchwałą Zarządu z dn. 01 marca 2010

#### **1.4.3. Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.**

Zgodnie z zapisami statutowymi Komputronik S.A., Zarząd Spółki jest jedno- lub wieloosobowy i jest powoływany oraz odwoływany przez Radę Nadzorczą. Ten sam organ statutowy ustala warunki pracy i płacy członków Zarządu. Kadencja Zarządu jest wspólna i trwa pięć lat. Zarząd lub poszczególni jego członkowie mogą być odwołani przez Radę Nadzorczą przed upływem kadencji.

Zarząd kieruje bieżącą działalnością przedsiębiorstwa i reprezentuje je na zewnątrz, składa oświadczenia i podpisuje w imieniu Spółki.

Do składania oświadczeń woli i podpisywania w imieniu Spółki upoważnieni są:

- Prezes Zarządu – jednoosobowo,
- dwóch członków Zarządu – łącznie,
- jeden członek Zarządu z prokurentem – łącznie.
- dwóch prokurentów - łącznie

Zaciąganie zobowiązań lub rozporządzanie prawami o wartości powyżej 300.000 PLN wymaga uchwały Zarządu. Powyższe nie dotyczy zaciągania i rozporządzania prawami w ramach normalnego obrotu handlowego Spółki.

Do kompetencji Zarządu należą wszystkie sprawy związane z bieżącą działalnością Komputronik S.A., które postanowieniami statutu lub przepisami KSH nie zostały zastrzeżone do kompetencji WZA lub Rady Nadzorczej.

#### **1.4.4. Wszelkie umowy zawarte między Komputronik S.A. a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny, lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia lub przejęcia Spółki.**

W dniu 2 grudnia 2009 roku, w związku z otrzymaniem pisemnej rezygnacji z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu Komputronik S.A. zawarła porozumienie z Panem Szymonem Bujalskim, w którym zobowiązuje się on do powstrzymania od działań konkurencyjnych w okresie 12 miesięcy od podpisania porozumienia, a także powstrzymania się od działań niepożądanych w okresie 24 miesięcy od podpisania porozumienia.

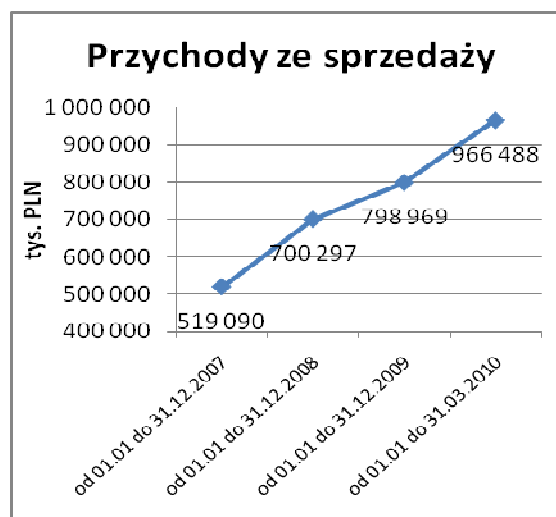
Porozumienie zostało zawarte mając na uwadze: szeroką wiedzę, dostęp do wszelkich materiałów związanych z pracą operacyjną Komputronik oraz chęcią zapewnienia bezpieczeństwa prowadzenia dalszej działalności Komputronik.

W zamian za to Komputronik S.A. zobowiązał się do wypłacenia odszkodowania w wysokości 50.000 PLN płatne w ratach.

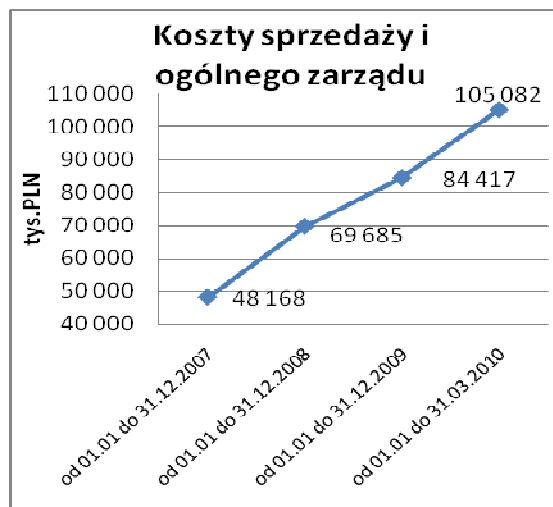
## 2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno – finansowych ujawnionych w sprawozdaniu finansowym.

### 2.1. Przychody ze sprzedaży. Wynik na sprzedaży.

Bieżący okres należy uznać za udany dla Spółki. pomimo faktu, iż praktycznie cały okres obrotowy stał pod znakiem kryzysu gospodarczego, który skutkowałam istotnymi wahaniami kursów walut obcych, a także niestabilnym popytem. Spółka osiągnęła w okresie od 1.01.2009 roku do 31.03.2010 roku przychód w wysokości 966,5 mln zł (ponad 804 mln zł za 12 miesięcy kalendarzowych począwszy od stycznia 2009 roku), co daje wzrost przychodów w porównaniu do 2008 roku o 38,0% (porównując 12 miesięcy bieżącego roku począwszy od stycznia 2009 Spółka osiągnęła wzrost przychodów na poziomie 15%). W wyniku spadku udziału usług i zmniejszenia się środków otrzymywanych od dostawców na refundację marketingu, marża brutto Spółki zmniejszyła się prawie o 1% (z 12,7% do 11,8%), generując zysk na sprzedaży w wysokości 114,2 mln PLN , czyli o 28,3% wyższy niż w 2008 roku.



W związku z możliwym kryzysem podjęto działania optymalizujące wynik jednak istotna część kosztów, to koszty stałe, których optymalizacja w krótkim okresie jest bardzo trudna, bez zagrożenia dla działalności operacyjnej Spółki. Jednakże od drugiej połowy 2009r. rozpoczęto proces likwidacji sklepów nierentownych, lub usytuowanych w gorszych lokalizacjach, zmniejszono zatrudnienie w działach handlowych jak i kosztowych, zamknięto Oddział Sprzedaży Biznesowej w Olsztynie. Jednak efekt wynikowy tych zmian nastąpi w roku następnym, W badanym roku Spółka poniosła koszty związane z likwidacją salonów i oddziałów oraz koszty odpraw pracowniczych co ma również swoje odzwierciedlenie w kosztach sprzedaży i zarządu. Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wzrosły w 2009 rok (15 miesięcy) w porównaniu do 2008 roku (12 miesięcy) o 51%. Porównując 12 miesięcy 2009 do 2008 roku koszty te wzrosły 21%. Wzrost tych kosztów jest wyższy niż wzrost sprzedaży wynika to z faktu iż Spółka, poza poniesieniem kosztów związanych z optymalizacją wyniku, musiała podjąć dodatkowe działania marketingowe, aby utrzymać sprzedaż na zadawalającym poziomie. Ponadto w 2009 roku koszty zarządu obejmują koszt wyceny opcji pracowniczych na kwotę 1,9 mln PLN.

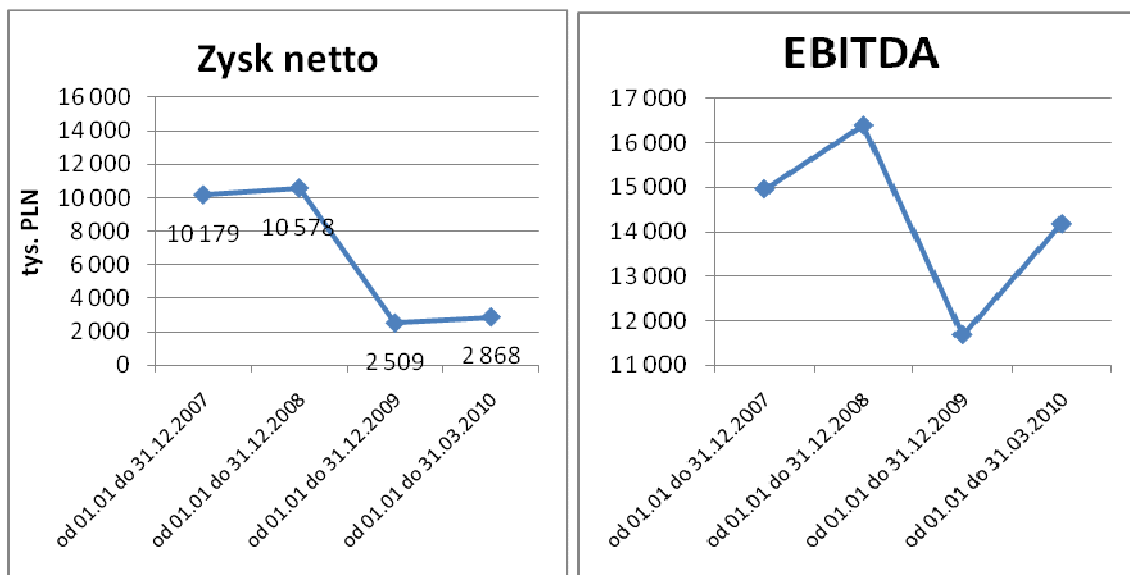


## 2.2. Rentowność

Wskaźniki zyskowności ukształtowały się w okresie od 1.01.2009 do 31.03.2010 roku na poziomie niższym niż w 2008 roku. Obniżyły się również wskaźniki efektywności zarządzania majątkiem i kapitałem. Jednym z podstawowych czynników, który wpłynął na obniżenie się wyniku finansowego Spółki był kryzys gospodarczy skutkujący wyraźnym wyhamowaniem popytu. Poważne ograniczenie popytu wśród konsumentów Spółka odczuła w bardzo ważnych z perspektywy sprzedaży detalicznej, ostatnich czterech miesiącach kalendarzowych 2009 roku. Z racji przyjętego modelu planowania sprzedaży oraz procesu negocjacji i zamawiania produktów u ich producentów i niemożności pełnego przewidzenia potencjalnego popytu we wspomnianym okresie, Spółka posiadała zbyt wysokie zapasy produktów wobec zrealizowanej sprzedaży w czwartym kwartale. Wymusiło to przeprowadzenie dodatkowych, kosztownych akcji marketingowych oraz większej agresji w przypadku ustalania cen detalicznych. Wszystkie te czynniki łącznie spowodowały, że wyniki sprzedaży za czwarty, kluczowy kwartał, były zdecydowanie niższe od oczekiwanych. W pierwszym kwartale 2010 roku nastąpił ponowny wzrost dynamiki popytu ze strony klientów biznesowych, co pozwala pozytywnie prognozować wzrost sprzedaży.

Wśród czynników o nietypowym charakterze należy wymienić także :

- zaksięgowanie rezerwy na poczet przyszłych wynagrodzeń w związku z zatwierdzeniem przez WZA Spółki programu menadżerskiego na kwotę blisko 1,9 mln PLN
- koszty optymalizacji sieci sklepów, polegającej na zaplanowanych z dużym wyprzedzeniem przeniesieniach salonów z dotychczasowych lokalizacji do nowoczesnych centrów handlowych, oraz optymalizacja wielkości i jakości salonów w związku z rebrandingiem salonów Karen – łącznie na kwotę przekraczającą 1 mln PLN



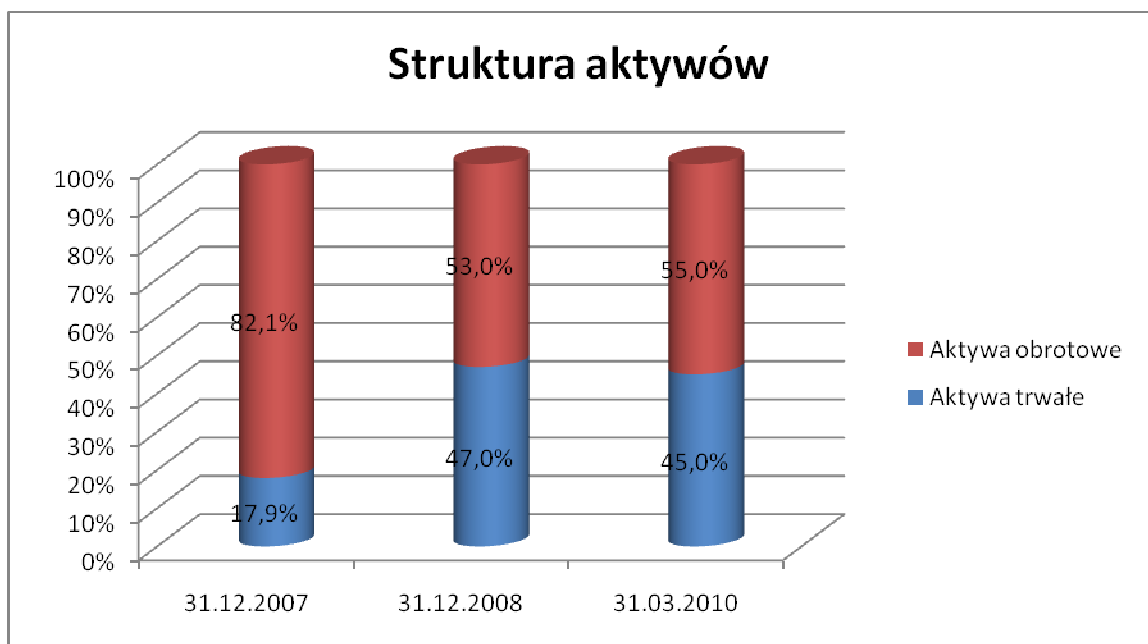
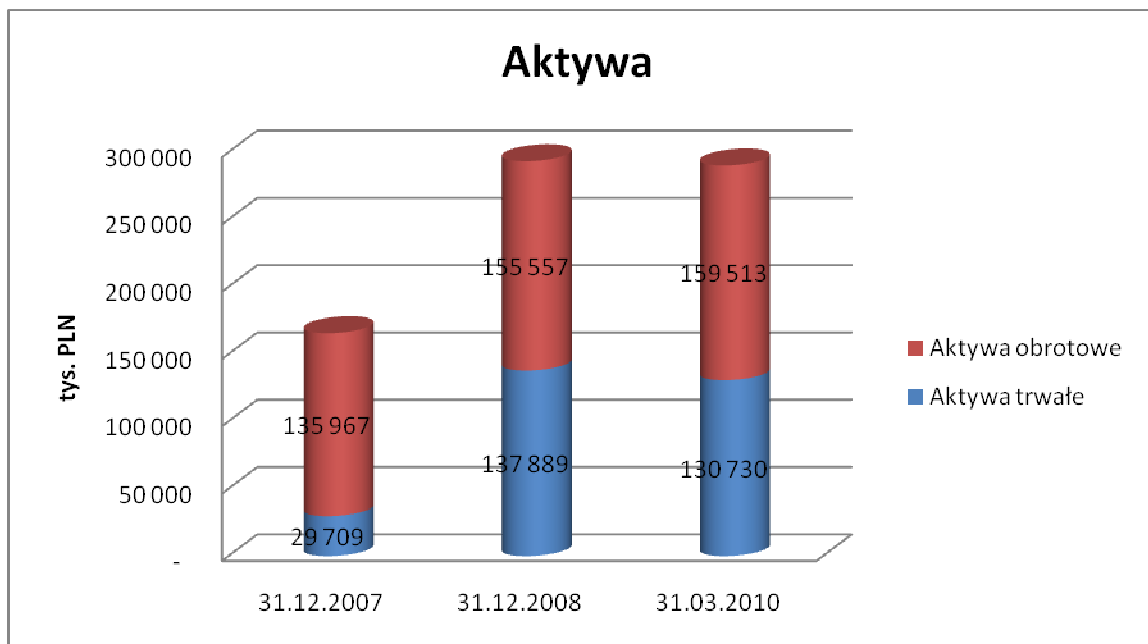
Strata na pozostałej działalności operacyjnej w roku obrotowym kończącym się 31 marca 2010 wyniosła 1,3 mln PLN i zmniejszyła się o ponad 50% lepszy niż w 2008 roku. Wpłyną na to zwiększone przychody z prowizji ze sprzedaży ratalnej, które w 2009 roku wyniosły prawie 2 mln PLN oraz otrzymane dotacje. Pozostałe koszty operacyjne są wyższe o 50% co jest związane z likwidacją salonów (koszt ponad 1 mln PLN) oraz większych wypłaconych premiach sprzedażowych dla klientów Spółki.

Wynik na działalności finansowej był w 2009r. ujemny i wyniósł (-3,1) mln PLN.. Na wynik ten złożyły się następujące elementy:

- Odsetki zapłacone wzrosły o 3,3 mln PLN, Spółka na finansowanie bieżącej działalności podpisała umowy factoringowe oraz na finansowanie majątku trwałego podpisała umowy Leasingowe
- Saldo ze zbycia instrumentów finansowych wyniosło ponad 0,4 mln PLN
- saldo dodatnie różnic kursowych za 2009 rok wyniosło 0,7 mln PLN,

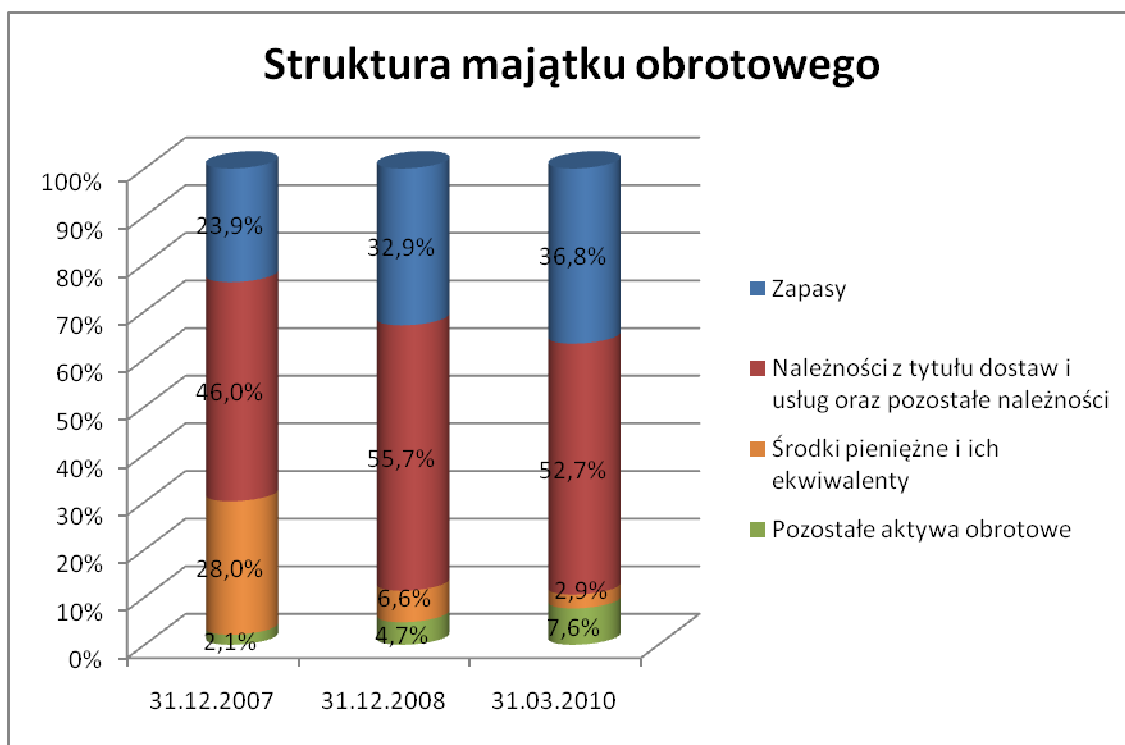
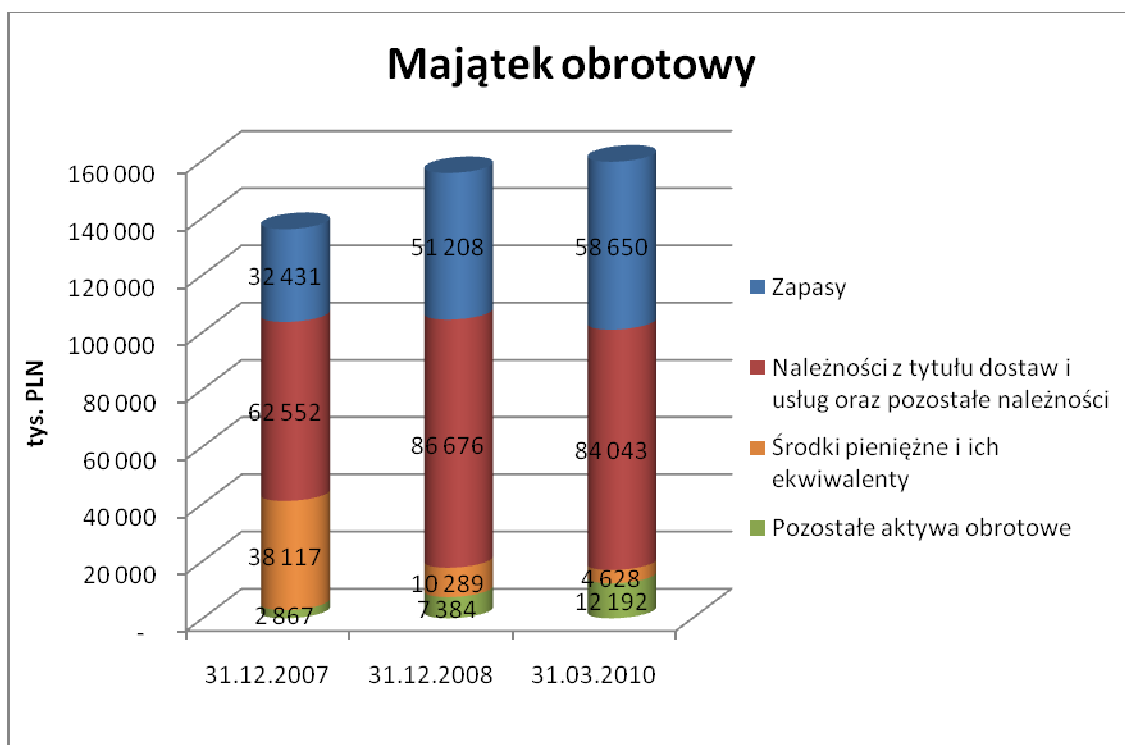
### 2.3. Aktywa

Aktywa trwale na dzień 31.03.2010 r. wynosiły 130.730 tys. PLN i zmniejszyły się o 5,2% w porównaniu z dniem 31.12.2008 r., stanowiąc 45,0% majątku ogółem Spółki. Rzeczowe aktywa trwale wynosiły 26.607 tys. PLN i stanowiły 20,4% aktywów trwałych ogółem, zaś inwestycje w jednostkach zależnych wyniosły 86.686 tys. zł (na kwotę tą składa się głównie inwestycja w Karen SA i KEN Technologie Informatyczne sp. z o.o.) i stanowiły 66,3% aktywów trwałych ogółem.



Aktywa obrotowe na dzień 31.03.2010 r. wyniosły 155.557 tys. PLN i stanowiły 53,0% aktywów ogółem; aktywa obrotowe wzrosły o 2,5% w porównaniu z poprzednim rokiem. Głównymi pozycjami aktywów obrotowych, podobnie jak w roku poprzednim były należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności (84 043 tys. zł, zmniejszenie w porównaniu do roku poprzedniego o 446 tys. zł) oraz zapasy (58 650 tys. zł, wzrost w porównaniu do poprzedniego okresu o 7 507 tys. zł).

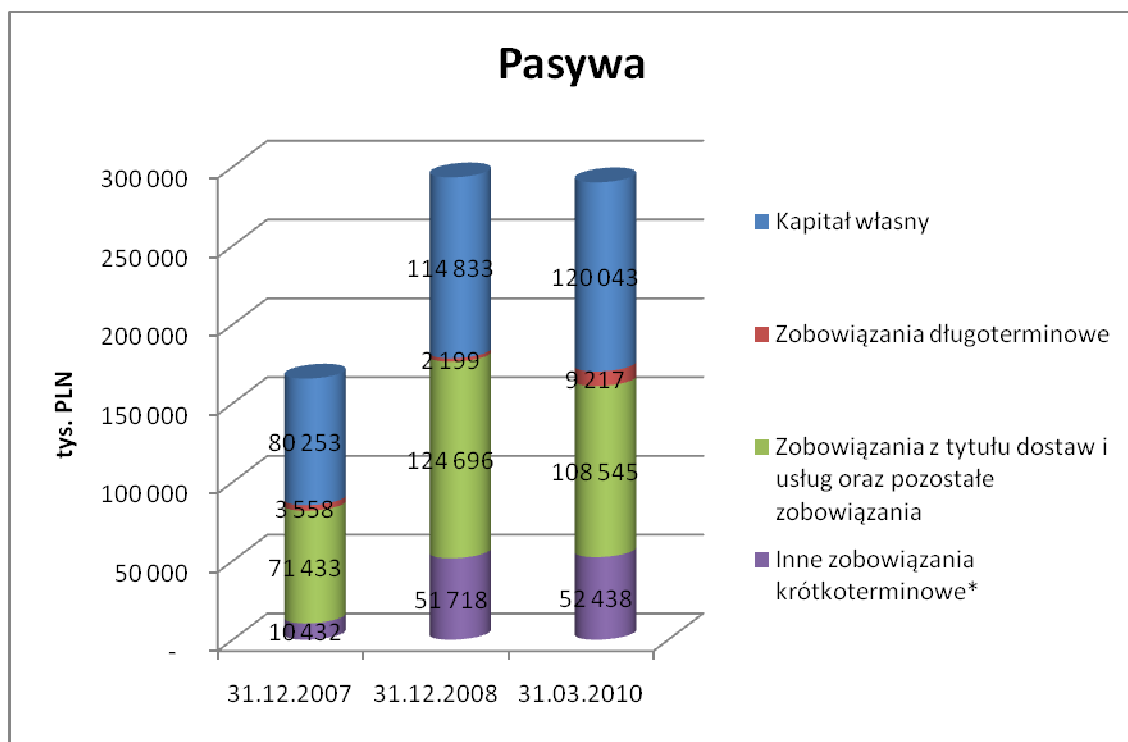




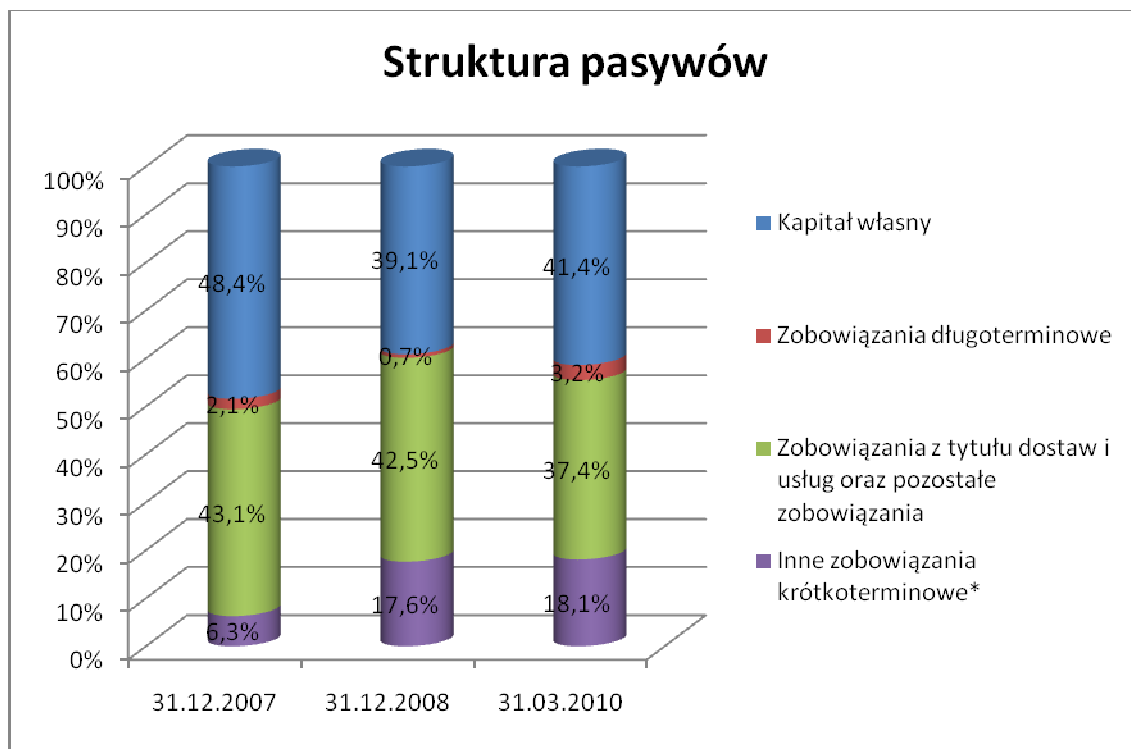
## 2.4. Kapitały i zobowiązania

Kapitał własny Spółki na dzień 31.03.2010 r. wynosił 120.043 tys. PLN, co oznacza 4,5% wzrost w porównaniu z dniem 31.12.2008 r.; kapitał własny stanowił 41,4% pasywów ogółem.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wynosiły 170.200 tys. PLN i zmniejszyły się o 4,7% w porównaniu z dniem 31.12.2008 r. Zobowiązania długoterminowe stanowiły 5,4% zobowiązań i rezerw na zobowiązania ogółem i zwiększyły się w porównaniu z dniem 31.12.2008 r. o 319,1%. Zobowiązania krótkoterminowe stanowiły 94,6% ogółu zobowiązań i rezerw na zobowiązania, i zmniejszyły się o 8,7% w porównaniu z dniem 31.12.2008 r.

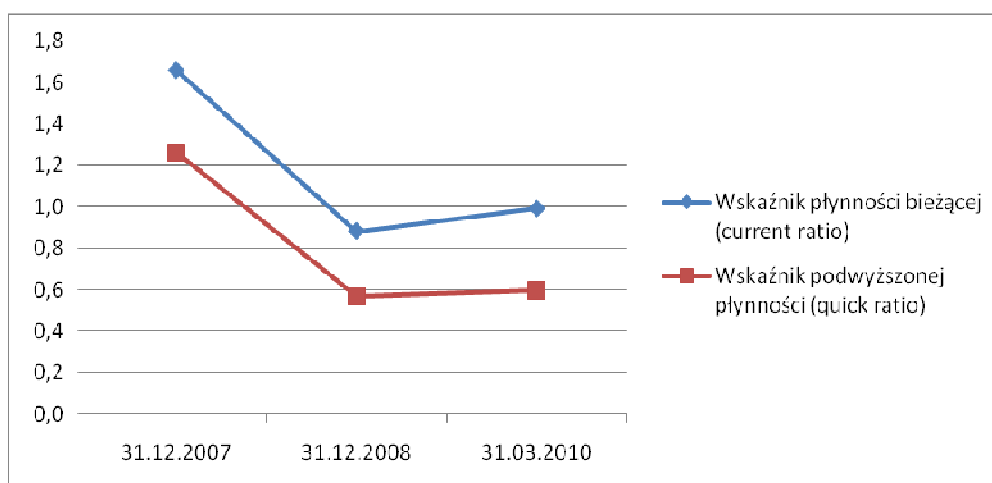


\* Przez inne zobowiązania krótkoterminowe rozumie się zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego, kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne, leasing finansowy, pochodne instrumenty finansowe, zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych oraz krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe.

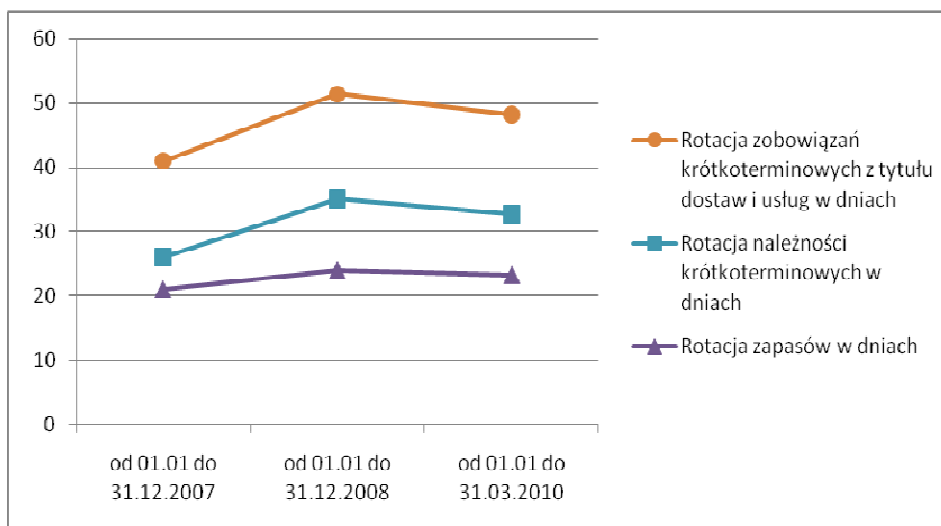


## 2.5. Płynność. Wskaźniki obrotowości

Po spadku wskaźników płynności w roku 2009, spowodowanym głównie przez zaangażowanie środków pieniężnych, pozyskanych z emisji akcji w inwestycje kapitałowe, w bieżącym roku wskaźniki te uległy nieznacznej poprawie w stosunku do roku poprzedniego.



Spółka bardzo istotne znaczenie przykładu do szybkiej rotacji zapasów, z uwagi na ryzyko zmian cen i zmian asortymentu oferowanych produktów. Pomimo dynamicznego rozwoju sklepów własnych, rotacja zapasów utrzymuje się poniżej 30 dni. Wskaźniki rotacji należności oraz zobowiązań Spółka utrzymała na nieznacznie niższych poziomach niż w poprzednim okresie.



#### Metodologia liczenia wskaźników:

Wskaźnik płynności bieżącej:  $\text{Aktywa obrotowe} / \text{Zobowiązania krótkoterminowe}$

Wskaźnik podwyższonej płynności:  $(\text{Aktywa obrotowe} - \text{Zapasy} - \text{Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe}) / \text{Zobowiązania krótkoterminowe}$

Rotacja zobowiązań:  $(\text{Średni stan zobowiązań krótkoterminowych} / \text{Koszt własny sprzedaży}) \times 365$

Rotacja należności:  $(\text{Średni stan należności krótkoterminowych} / \text{Przychody ze sprzedaży}) \times 365$

Rotacja zapasów:  $(\text{Średni stan zapasów} / \text{Koszt własny sprzedaży}) \times 365$

Średnie stany liczone jako uśrednione wartości z 01.01; 30.06; 31.12.

Cykl konwersji gotówki w bieżącym okresie kształtował się na poziomie 8 dni i pozostał na takim samym poziomie jak w poprzednim okresie i wydłużył się o 2 dni w porównaniu z rokiem 2007. Niewielkie wahania cyklu świadczą o stabilnej sytuacji Spółki.

## 2.6. Przepływy pieniężne

Bieżący okres obrotowy rozpoczęto stanem środków pieniężnych w wysokości 10.282 tys. PLN

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły 9.051 tys. PLN. Największe znaczenie dla ww. przepływów miała zmiana stanu zapasów -7.507 tys. PLN, zmiana stanu należności 13.987 tys. PLN oraz zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych 9.045 tys. zł (w zmianie należności i zobowiązań uwzględniono dokonane wpłaty na podatek CIT).

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły -31.254 tys. PLN. Najważniejszymi pozycjami w tym zakresie były wydatki związane z zapłatą ostatniej transzy za akcję Karen SA łączną kwotą 26.335 tys. PLN.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 16.524 tys. PLN. Największe znaczenie dla tej grupy przepływów miały wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek 25.150 tys. PLN, wydatki z tytułu spłaty kredytów i pożyczek 22.978 tys. PLN oraz wpływy z tytułu faktoringu 18.919 tys. PLN.

Środki pieniężne na dzień 31.03.2010 r. wynosiły 4.603 tys. PLN

## 2.7. Główne ryzyka i sposoby ich niwelowania

Funkcjonowanie i rozwój każdej firmy nierozdzielnie związane są z ponoszeniem ryzyk, które można sklasyfikować następująco:

- ryzyka wynikające z otoczenia rynkowego (wpływ sytuacji makroekonomicznej, wzrost działań konkurencji, zmiany przepisów prawnych);
- ryzyka operacyjne (utrata należności, uzależnienia od dostawców i odbiorców, sezonowości sprzedaży, deprecjacji zapasów, utraty kluczowych pracowników, zarządzania projektami inwestycyjnymi, defraudacji);
- ryzyka finansowe (utrata płynności, zmian stóp procentowych, kursowe).

Ryzyka wymienione powyżej są monitorowane, a w zakresie ryzyk uznawanych za najistotniejsze i obciążone najwyższym prawdopodobieństwem wystąpienia strat, Spółka podejmuje działania nakierowane na ich niwelację. Poniżej przedstawione są metody niwelowania występujących w działalności Spółki ryzyk:

### **Ryzyko pogorszenia sytuacji makroekonomicznej i wzrostu konkurencyjności rynku**

Spółka wyróżnia się wśród innych spółek branży IT z jednej strony szerokością oferty (produktów i usług), a z drugiej strony dotarciem do zróżnicowanych segmentów odbiorców. Spadki popytu związane z występowaniem cykli koniunkturalnych łagodzone są poprzez prowadzenie sprzedaży zarówno do klientów detalicznych, jak i do klientów biznesowych (B2B). Posiadanie własnej sieci sklepów detalicznych, jak również znanego sklepu internetowego umożliwia skuteczne konkurowanie z dystrybutorami sprzętu IT i stanowi barierę wejścia dla nowych firm.

### **Ryzyko utraty należności**

Sprzedaż z odroczonym terminem płatności stanowi do 50% do 70% całkowitej sprzedaży Spółki. Generuje to ryzyko opóźnień w spłacie, lub niewypłacalności kontrahentów. Ryzyko to jest kontrolowane poprzez: politykę nadawania limitów kredytowych opartych o analizę sytuacji finansowej kontrahentów, szybki monitoring (drogą mailową i telefoniczną), a także współpracę z zewnętrznymi firmami windykacyjnymi i kancelariami prawnymi. Dodatkowym czynnikiem zmniejszającym straty jest rozproszenie kontrahentów (branże, regiony, formy

działalności), a także posiadanie umowy o ubezpieczenie należności, która obejmuje około 70 – 80% należności (zależnie od okresu).

#### **Ryzyko uzależnienia od dostawców i odbiorców**

Spółka prowadzi politykę dywersyfikacji dostawców i odbiorców w zakresie obrotu towarowego, oprogramowania, jak i usług IT oraz usług finansowych. W roku 2009 największy dostawca posiadał udział 12% w dostawach ogółem, natomiast największy odbiorca udział 0,9% w sprzedaży.

#### **Ryzyko deprecjacji zapasów**

Spółka przywiązuje bardzo dużą uwagę do szybkiej rotacji posiadanymi zapasami. W roku 2009 średnio Spółka rotowała zapasami w ciągu 23 dni. Tylko towary, które nie podlegają szybkiej deprecjacji cen (akcesoria, obudowy do komputerów, itp.), mogą być przechowywane w magazynach przez dłuższy okres. Spółka przyjęła jednak zasadę, że towary przechowywane powyżej 1 roku podlegają odpisom aktualizacyjnym.

#### **Ryzyko kursowe**

Okolo 97% sprzedaży Spółki jest prowadzona w PLN, pozostała część obrotu prowadzona jest w USD i EUR. W celu zabezpieczenia się przed stratami z tytułu zmian kursów część ekspozycji zabezpieczana jest poprzez transakcje typu forward i zakup opcji.

#### **Ryzyko płynności**

Spółka korzysta ze zdywersyfikowanych rodzajów finansowania:

kredyt inwestycyjny – finansujący dokonane akwizycje,

kredyt w rachunku bieżącym, factoring zwykły i odwrotny – wykorzystywany do finansowania obrotów handlowych, przyznane limity gwarancyjne i skarbowe (walutowe).

W celu zmniejszenia ryzyka zmian polityki kredytowej banków, Spółka korzysta z finansowania oferowanego trzech banków i firmy factoringowej.

### **3. Przewidywany rozwój Komputronik S.A. - zdarzenia istotne dla rozwoju i strategii Komputronik SA**

#### **3.1. Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność gospodarczą i strategię Komputronik S.A. w 2009**

W omawianym okresie Spółka prowadziła działania w wyjątkowo niekorzystnej sytuacji gospodarczej. Polski rynek IT zanotował pierwszy w swojej historii spadek sprzedaży w porównaniu z poprzednim rokiem. Pomimo tego Komputronik SA udało się uzyskać wzrost przychodów, co pozwoliło na umocnienie się na czołowej pozycji w segmencie ogólnopolskich sieci salonów, a także na rynku sprzedaży przez Internet.

Jak wynika z danych IDC Polska w 2009 roku polski rynek IT skurczył się o 10 proc., a jego wartość wyniosła 10,3 mld USD. Szczególnie trudną sytuację analitycy zaobserwowali w przypadku sprzedaży sprzętu, która zmniejszyła się o około 20 proc. To właśnie w tym segmencie Komputronik działa najaktywniej.

Ogólny spadek sprzedaży dotknął między innymi kluczowy z punktu widzenia Komputronik SA segment komputerów przenośnych. Według szacunków PART w 2009 roku polski rynek wchłonął ponad 1,8 mln sztuk notebooków, podczas gdy rok wcześniej liczba sprzedanych laptopów przekroczyła 2,1 mln sztuk (spadek wyniósł 14,7 proc.). Wbrew niekorzystnym tendencjom rynkowym Spółce udało się w całym 2009 roku zanotować dwucyfrowy wzrost sprzedaży komputerów przenośnych. Tym samym wzrósł udział Komputronik SA w polskim rynku laptopów. Według instytutu GfK Polonia, który monitoruje rynek sprzedaży detalicznej, udział Spółki w tym segmencie rynku wyniósł w III kw. 2009 roku aż 12%, a zatem był o 4% większy niż rok wcześniej.

Dużo lepsze rezultaty niż cały polski rynek Spółka zanotowała także w segmencie desktopów, który w 2009 roku skurczył się o blisko 30 proc. (według PART). Całkowita sprzedaż na polskim rynku sięgnęła 1,3 mln sztuk, podczas gdy w 2008 roku przekroczyła 1,8 mln sztuk. W przypadku Komputronik SA spadek sprzedaży wyniósł około 15%, a więc był dwukrotnie mniejszy niż miało to miejsce na całym polskim rynku. Wyjątkowo korzystne rezultaty Spółka zanotowała w segmencie serwerów. W sytuacji, gdy cały polski rynek zanotował w 2009 roku 35-procentowy spadek sprzedaży (do liczby 39,2 tys. sztuk), Komputronik SA udało się poprawić wynik za 2008 rok o kilkadziesiąt procent.

W takim otoczeniu biznesowym, gdy rynek przyzwyczajony jest do nieustannego, dynamicznego wzrostu, zaobserwowano zdecydowanie zwiększoną presję na marżę i ogólną konkurencyjność we wszystkich segmentach rynku. Szybko rosnący kurs walut na początku ubiegłego roku spowodował ograniczenie zapotrzebowania przy jednoczesnej destabilizacji podaży rynkowej, która wynikała z bardzo różnorodnych cen nabycia produktów przez uczestników rynku, w zależności od momentu dokonanych zakupów.

Komputronik dzięki przejściu funkcji dostawcy dla zależnej spółki Karen, która prowadzi w swoich jednostkach działalność polegającą na prowadzeniu salonów pod marką Komputronik na podstawie umowy franczyzowej, zwiększył udział sprzedaży dystrybucyjnej, odznaczającej się istotnie niższą marżą niż sprzedaż detaliczna. Dodatkowo elementem ograniczającym wzrost sprzedaży w sklepach własnych było narastające, w miarę postępu procesu rebrandingu, zjawisko kanibalizacji sprzedaży w związku z bardzo szybkim pojawianiem się nowych salonów marki Komputronik w wielu miastach.

W segmencie sprzedaży biznesowej udało się co prawda nieznacznie poprawić przychody, to jednak nie zrekomensowały one znaczących wydatków w związku z rozwojem oddziałów biznesowych w całym kraju. Trudna sytuacja w segmencie B2B, wywołana została głównie przez zamrożenie budżetów inwestycyjnych, także z obszaru IT, zarówno przez firmy międzynarodowe jak i krajowe. Dodatkowym czynnikiem hamującym możliwość rozwoju w tym segmencie było zaniechanie części przetargów publicznych. Ożywienie w tym segmencie pojawiło się z początkiem roku kalendarzowego 2010, spółka zbiera coraz większą ilość zamówień oraz przystępuje do ustalania szczegółów w ramach projektów, które zostały zamrożone w ciągu ostatnich 18 miesięcy.

Do połowy 2009 roku dynamika wzrostu przychodów kształtowała się na średnim poziomie 24%, co pozwoliło dyrekcji i Zarządowi firmy przewidywać, że podobny trend może utrzymać się do końca roku. W związku z czym

poczyniono odpowiednie działania kosztowe i inwestycyjne w obszarze operacyjnym, w celu realizacji zwiększonych przychodów. Kluczowym elementem były negocjacje z producentami dotyczące dostaw towarów na okres od września do grudnia, które tradycyjnie prowadzi się w lipcu. Właśnie od września notowaliśmy dramatyczny spadek dynamiki wzrostu przychodów, który w listopadzie i grudniu wykazywał wartości ujemne. Ostatecznie cały czwarty kwartał zakończył się niewielkim spadkiem przychodów licząc r/r. Z racji powszechnie przyjętego w branży modelu planowania sprzedaży oraz procesu negocjacji i zamawiania produktów u ich producentów, a także niemożności pełnego przewidzenia potencjalnego popytu we wspomnianym okresie, Spółka posiadała zbyt wysokie zapasy produktów wobec zrealizowanej sprzedaży w czwartym kwartale. Wymusiło to przeprowadzenie dodatkowych, kosztownych akcji marketingowych oraz zmniejszenie marż detalicznych. Wszystkie te czynniki łącznie spowodowały, że wyniki sprzedaży za czwarty, kluczowy kwartał, były zdecydowanie niższe od oczekiwań, co miało kluczowy wpływ na osiągnięty wynik finansowy w roku finansowym 2009/2010. Problem nadmiernych zapasów przeciągnął się także na okres pierwszego kwartału 2010 (5 kwartał roku obrachunkowego 2009/2010). Również popyt klientów detalicznych nie wrócił w pełni do poziomu notowanego przed kryzysem, pierwszym dlatego też w pierwszym kwartale roku 2010 spółka zanotowała blisko 9% spadek sprzedaży licząc r/r.

Zarząd spółki dostrzegając prognozowany spadek sprzedaży, w drugiej połowie 2009r. rozpoczął wdrażanie programu restrukturyzacyjnego optymalizacji kosztów, który miał za zadanie dostosować zasoby do możliwych do osiągnięcia wyników. Podjęte działania, które mają charakter długofalowej i przemyślanej strategii przyniosą efekty w kolejnych kwartałach, w kolejnym roku finansowym.

### **3.2. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Spółki**

W opinii Zarządu, głównymi, zewnętrznymi czynnikami istotnymi dla rozwoju Grupy Komputronik są:

#### **Czynniki pozytywne:**

- relatywnie wysoki popyt na sprzęt komputerowego, oprogramowanie i usługi IT,
- tempo wzrostu PKB,
- wzrost dochodów osobistych, warunkujący systematyczny wzrost poziomu życia konsumentów,
- dobre perspektywy popytu zagranicznego,
- stosunkowo niskie, w porównaniu z pozostałymi krajami Unii Europejskiej – nasycenie sprzętem komputerowym gospodarstw domowych,
- popyt restytucyjny ze strony osób fizycznych, firm oraz sektora publicznego,
- systematyczny wzrost popytu na sprzęt komputerowy oraz specjalistyczne oprogramowanie ze strony firm oraz instytucji sektora publicznego w związku z wykorzystywaniem funduszy unijnych.

#### **Czynniki negatywne:**

- ryzyko, związane ze niestabilnością rynków walutowych, w szczególności gdy ma zmiany mają charakter gwałtownych, dużych zmian w krótkich okresach czasowych,
- możliwe gwałtowne załamanie się popytu w związku z niestabilnością rynków finansowych, skutkujące redukcją dochodów dyspozycyjnych klientów oraz ograniczeniem dostępu do finansowania (kredyty ratalne, kredyty inwestycyjne i obrotowe),



- istotne pogorszenie sytuacji płatniczej kontrahentów,
- ograniczenie finansowania przez banki, lub redukcja limitów do których są ubezpieczane należności przez firmy ubezpieczeniowe,
- agresywne, trudne do przewidzenia działa konkurentów, skutkujące czasowym ograniczeniem atrakcyjności oferty Spółki.

Do najważniejszych czynników wewnętrznych, wpływających na rozwój Komputronik S.A. należy zaliczyć:

**Czynniki pozytywne:**

- stabilny akcjonariat, realizujący konsekwentną politykę właścicielską wobec Spółki,
- konsekwentnie realizowana przez Zarząd strategia rozwoju przedsiębiorstwa Spółki,
- ugruntowana pozycja jednego z czołowych graczy na polskim rynku IT,
- bardzo dobre jakościowo produkty oraz świadczone usługi, potwierdzone międzynarodowymi certyfikatami jakości,
- wykwalifikowana, posiadająca szerokie doświadczenia branżowe kadra charakteryzująca się niskim współczynnikiem rotacji w kluczowych obszarach,
- ustabilizowane źródła zaopatrzenia,
- stabilne kanały dystrybucji,
- stabilna sytuacja finansowa,
- uregulowana sfera prawną formalno-prawna we wszystkich istotnych aspektach działania Spółki.

**Czynniki negatywnymi mogą być:**

- utrata niektórych kluczowych pracowników,
- gwałtowne pogorszenie się sytuacji finansowej najważniejszych partnerów (sklepy franczyzowe i partnerskie), które może to skutkować czasową destabilizacją płynności finansowej,

**3.3. Rozwój sieci własnej, franczyzowej, jednostek biznesowych, nowych usług, oferty**

Strategia dla Komputronik S.A. zakłada dalsze systematyczne umacnianie pozycji Spółki, jako jednego z wiodących na polskim rynku dostawców sprzętu, oprogramowania oraz usług IT.

Żeby w najlepszym stopniu zaspokoić oczekiwania klientów z różnych segmentów rynkowych, Komputronik zdywersyfikował swoje kanały zbytu na: Departament Sprzedaży Biznesowej, Departament Sprzedaży Detalicznej oraz Departament Sprzedaży Hurtowej.

### 3.3.1 Departament Sprzedaży Biznesowej

W roku 2009 Komputronik Biznes (marka w Komputronik S.A.) poszerzał zasięg działania i współpracy z klientami B2B - tworząc nowe oddziały w miastach o największym potencjale gospodarczym. Posiadając obecnie placówki w miastach takich jak Poznań, Warszawa, Gdynia, Kraków, Katowice i Wrocław jesteśmy we wszystkich głównych centrach biznesu w Polsce. Powstanie nowego CI (księga marketingowa) Komputronik Biznes, w połączeniu z uruchomieniem nowego serwisu [www.komputronik-biznes.com](http://www.komputronik-biznes.com), pozwoliło na skuteczniejsze adresowanie oferty do Klientów Biznesowych. Współpraca z firmą Ken Technologie Informatyczne Sp. z o.o. (autoryzowany serwis produktów firmy Lexmark oraz ogólnopolska sieć serwisowa) umożliwiła oferowanie nowych produktów i usług w tym szczególnie outsourcing druku i serwis urządzeń IT. Kierując swoją ofertę na rynek małych i średnich przedsiębiorstw razem z naszymi głównymi partnerami (Microsoft, HP, Dell, IBM, Lexmark) zorganizowaliśmy szereg seminariów i spotkań w największych miastach Polski. Szczególnie promowanie nowych rozwiązań w zakresie infrastruktury serwerowej pozwoliło na utrzymanie wysokiej sprzedaży tych urządzeń, co przyniosło nam kolejny rok z rzędu nagrodę dla najlepszego sprzedawcy serwerów typu „Blade” (Nagroda za sprzedaż produktów HP).

Komputronik Biznes jako integrator rozwiązań, opracowuje i realizuje plany kompleksowej informatyzacji, w tym unowocześniania istniejących już systemów informatycznych, m.in. wspomagających zarządzanie. Doradcy Komputronik Biznes zajmują się kompleksową obsługą przedsiębiorstw oraz instytucji, bazując na wysokich kwalifikacjach oraz know-how z dziedziny sprzętu i oprogramowania.

Pomimo panujących na rynku zawirowań związanych z kryzysem finansowym i jednoczesnym spadkiem wartości rynku IT, pozytywnie oceniamy utrzymanie analogicznego jak w 2008r. poziomu obrotów.. Osiągnięte wyniki oraz wprowadzenie nowych produktów i usług do oferty pozwala z optymizmem patrzeć w rok 2010.

### 3.3.2 Departament Sprzedaży Detalicznej

Sprzedaż detaliczna odbywa się poprzez dwa, wzajemnie wspierające się kanały: sieć sklepów oraz sprzedaż przez Internet.

Sprzedaż internetowa przez największy i najwyżej ceniony w Polsce sklep internetowy branży komputerowej, działający pod adresem [www.komputronik.pl](http://www.komputronik.pl), stanowi doskonałe źródło promocji i informacji o asortymencie dla klientów, sobie którzy cenią osobisty kontakt z handlowcami kompetentnym doradcą. Sklep internetowy jest także świetną formą dotarcia do klientów, którzy na swoim terenie nie posiadają żadnej placówki działającej pod marką Komputronik. Z badań rynkowych wynika, że sprzedaż za pośrednictwem Internetu osiągnęła w 2009 roku ponad 21% ogólnej sprzedaży detalicznej w Polsce.

Celem Komputronik SA w obszarze Salonów jest rozbudowa sieci sprzedaży działających pod marką Komputronik tak, aby swoim zasięgiem terytorialnym obejmowała co najmniej 80% społeczeństwa. Salony firmowe (własne) powstają w średnich i dużych ośrodkach miejskich (powyżej 80.000 mieszkańców), natomiast sklepy franczyzowe powstają głównie w mniejszych miejscowościach.. Od drugiego kwartału 2009 roku Spółka rozpoczęła proces optymalizacji umiejscowienia salonów własnych. Salony usytuowane w mniej atrakcyjnych lokalizacjach (w małych lub starszych centrach handlowych, lub przy ulicach niższej atrakcyjności handlowej), lub lokalizacjach dublujących się z siecią sklepów Karen przeniesione zostały do nowych lokalizacji. Aktualnie Spółka Komputronik posiada 41 salonów własnych.

Pomimo spowolnieniu gospodarczemu w Polsce jak również dużemu spadkowi sprzedaży komputerów na Polskim rynku w roku 2009 Spółka Komputronik utrzymała przychody w sklepach własnych na poziomie roku poprzedniego. W 2009 roku Spółka rozszerzyła swoją ofertę w sklepach o szereg usług finansowych oraz pozafinansowych dzięki, którym uzyskała dodatkowe źródło dochodów.

Obecnie Spółka Komputronik oferuje usługi typu :

- mobilny internet,
- usługi serwisowe serwerów oraz sprzętu komputerowego i oprogramowania,
- naprawy pogwarancyjne sprzętu komputerowego w tym notebooków, aparatów oraz projektorów,
- świadczy usługi wypożyczania sprzętu komputerowego,
- możliwości finansowania zakupu w systemach ratalnych i leasingu,
- ubezpieczenia sprzętu od przypadkowego uszkodzenia oraz kradzieży,
- doładowań kont telefonów komórkowych.

W roku kalendarzowym 2009 zmieniła się również struktura asortymentowa w salonach Spółki Komputronik.

W roku obrotowym 2009 nowo otwarte zostały salony własne zlokalizowane m.in. w :

- Piotrkowie Trybunalskim (Centrum Handlowe Focus Park),
- Bielsko – Białej (Centrum Handlowe Gemini)
- Częstochowie (Galeria Jurajska),
- Łódź (Centrum Handlowe Port Łódź IKEA)

### **3.3.3 Departament Sprzedaży Hurtowej**

Celem Departamentu Sprzedaży Hurtowej w roku 2009 było utrzymanie dotychczasowych klientów i pozyskanie nowych. Rola typowego sprzedawcy skupionego na liczbach, tabelach i wykresach została przetransponowana do opiekuna i doradcy biznesowego, któremu można zaufać. W każdym działaniu przewijało się hasło: Najważniejsze są relacje z klientem.

Zespół handlowy przeszedł szereg szkoleń z zakresu nowego podejścia do Klienta, dzięki którym nabył kolejne cenne kompetencje. W rezultacie zamierzony cel został osiągnięty, o czym świadczy m.in. podpisanie 26 nowych umów Komputronik Partner oraz niemalejąca ilość nowych umów współpracy gospodarczej.

W roku 2009 Spółka skutecznie realizowała strategię wzmocnienia sieci sprzedaży, polegającą m. in. na rezygnacji z współpracy z firmami generującymi zbyt wysokie ryzyko kredytowe, lub nie utrzymującymi wysokich standardów obsługi klienta końcowego - wymaganych przez Komputronik. Dokonany został przegląd i weryfikacja lokalizacji poszczególnych Salonów, eliminując te pozbawione potencjału rozwojowego, a także pozostające w zbyt bliskiej odległości od siebie.

Aktualnie Grupa posiada 107 Salonów Franczyzowych oraz 97 Salonów o statusie Komputronik Partner, jednak nie są to wartości stałe, gdyż Salony Komputronik Partner będą sukcesywnie przekierowywane do współpracy jako franczyzobiorcy.

W 2010 roku będziemy kontynuować realizację strategii wzmocnienia sieci sprzedaży polegającą na dostarczaniu wiedzy i umiejętności praktycznych w zakresie doradztwa biznesowego mającym na celu podniesienie kompetencji naszych partnerów franczyzowych. W tym celu stworzyliśmy dla partnerów ośrodek szkoleniowy działający pod nazwą Akademii Komputronik. Działania te przyczynią się do wzrostu rentowności i efektywności

całej sieci franczyzowej Komputronik, jak również pozwolą na osiągnięcie sukcesu indywidualnego partnera franczyzowego – czyli pozostaniu liderem na danym rynku lokalnym.

### **Podsumowanie**

Strategia działania organizacji Komputronik realizuje dwa nadrzędne cele:

- pozyskiwanie szerokiej rzeszy klientów, którego potrzeby mogą być zaspokojone przez działy wyspecjalizowane zespoły zadaniowe,
- dywersyfikacja działalności w obrębie branży IT, dla złagodzenia skutków ewentualnej dekonjunktury lub załamania się sprzedaży w jednym z segmentów.

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

W roku 2009 r. prace badawczo-rozwojowe prowadzone w Komputronik S.A. koncentrowały się przede wszystkim na poszukiwaniach nowych rozwiązań w celu wzbogacenia oferty produktowej, badań dostępnych rozwiązań technicznych do zwiększania funkcjonalności m.in. sklepu internetowego, oprogramowania do zarządzania infrastrukturą IT, hurtowni danych, systemów CRM oraz rozpoczęcie procesu wdrażania nowoczesnego środowiska współdzielenia i wymiany informacji Microsoft SharePoint Portal Server.

W roku 2009, w ramach działań wielu zespołów, z czynnym udziałem kluczowych menadżerów firmy, powstała aplikacja Sezam. Projekt ten zrealizowano w ramach dotacji na inwestycję związaną z opracowaniem nowego, innowacyjnego produktu/technologii w ramach działania 1.4-4.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Od początku roku 2010 trwają testy akceptacyjne, a także przeprowadzane są niezbędne modyfikacje na potrzeby optymalnego wykorzystania oprogramowania przez użytkowników.

System „Sezam” spełnia najważniejsze potrzeby z zakresu :

- zarządzania produktami (właściwości, cechy, kategoryzacja, powiązania),
- zarządzania łańcuchem dostaw
- kontroli cen nabycia i ustalania cen w różnych kanałach zbytu i na różnych rynkach
- budowy i konfiguracji kompletów produktów i zestawów komputerowych
- elektronicznej komunikacji z systemami zewnętrznymi (własnymi, jak również kontrahentów)
- zautomatyzowana komunikacja z dostawcami, handlowcami i klientami
- analizy i statystyki.

W kolejnych okresach będzie kontynuowana rozbudowa programu o nowe funkcjonalności oraz rozpocznie się proces sprzedaży pakietu dla firm o profilu handlowym.

### **3.5. Sytuacja branży, zewnętrzne prognozy popytu na 2010r.**

#### **Charakterystyka polskiego rynku IT**

W omawianym okresie Spółka prowadziła działania w wyjątkowo niekorzystnej sytuacji gospodarczej. Polski rynek IT zanotował pierwszy w swojej historii spadek sprzedaży w porównaniu z poprzednim rokiem. Pomimo tego Spółce udało się uzyskać wzrost przychodów, co pozwoliło na umocnienie się na czołowej pozycji w segmencie ogólnopolskich sieci salonów, a także na rynku sprzedaży przez Internet.

Jak wynika z danych IDC Polska w 2009 roku polski rynek IT skurczył się o 10 proc., a jego wartość wyniosła 10,3 mld USD. Szczególnie trudną sytuację analitycy zaobserwowali w przypadku sprzedaży sprzętu, która zmniejszyła się o około 20 proc. Poprawie uległa natomiast sprzedaż oprogramowania, która wzrosła o około 0,5 proc., a także usług (wzrost o 2 proc.).

Ogólny spadek sprzedaży dotknął między innymi kluczowy z punktu widzenia Komputronik SA segment komputerów przenośnych. Według szacunków PART w 2009 roku polski rynek wchłonął ponad 1,8 mln sztuk notebooków, podczas gdy rok wcześniej liczba sprzedanych laptopów przekroczyła 2,1 mln sztuk (spadek wyniósł 14,7 proc.). Wbrew niekorzystnym tendencjom rynkowym Spółce udało się w całym 2009 roku zanotować dwucyfrowy wzrost sprzedaży komputerów przenośnych. Tym samym wzrósł udział Komputronik SA w polskim rynku laptopów. Według instytutu GfK Polonia, który monitoruje rynek sprzedaży detalicznej, udział Spółki w tym segmencie rynku wyniósł w III kw. 2009 roku aż 12%, a zatem był o 4% większy niż rok wcześniej.

Duże lepsze rezultaty niż cały polski rynek Spółka zanotowała także w segmencie desktopów, który w 2009 roku skurczył się o blisko 30 proc. (według PART). Całkowita sprzedaż na polskim rynku sięgnęła 1,3 mln sztuk, podczas gdy w 2008 roku przekroczyła 1,8 mln sztuk. W przypadku Komputronik SA spadek sprzedaży wyniósł około 15%, a więc był dwukrotnie mniejszy niż miało to miejsce na całym polskim rynku. Wyjątkowo korzystne rezultaty Spółka zanotowała w segmencie serwerów. W sytuacji, gdy cały polski rynek zanotował w 2009 roku 35-procentowy spadek sprzedaży (do liczby 39,2 tys. sztuk), Komputronik SA udało się poprawić wynik za 2008 rok o kilkadziesiąt procent.

#### **Prognozy rynkowe na 2010 rok**

Według szacunków IDC Polska w roku 2010 wartość polskiego rynku IT może wzrosnąć o około 3 proc. Zarząd Komputronik SA oczekuje w 2010 roku między innymi dwucyfrowego wzrostu sprzedaży notebooków i serwerów, a także zwiększenia liczby sprzedanych desktopów w związku z oczekiwaną stabilizacją na polskim rynku komputerów stacjonarnych.

Szczególnie korzystne są perspektywy na rynku korporacyjnym oraz administracji publicznej. W przypadku dużych przedsiębiorstw Zarząd Spółki spodziewa wzrostów sięgających kilkadziesiąt procent, zaś w segmencie małych i średnich firm oczekiwany wzrost ma sięgnąć kilkunastu procent.

### **3.6. Osiągnięcia i wyróżnienia Komputronik S.A.**

W okresie od 1 stycznia 2009 r. do 31 marca br. Spółce przyznano szereg nagród i wyróżnień za osiągnięte wyniki. Ponadto Komputronik SA systematycznie zyskiwał w niezależnych rankingach ekonomicznych, jak również notował kolejne rekordowe dane dotyczące sprzedaży kluczowych produktów, a także w segmencie e-commerce.

#### **Komputronik SA na liście najbardziej przyjaznych firm**

W marcu 2009 roku opublikowano wyniki Programu Jakość Obsługi 2008 prowadzonego przez firmę Vision SecretClient. Komputronik SA został najlepiej oceniony przez klientów firm komputerowych uzyskując rezultat lepszy o 30% od średniej dla branży IT. Dzięki tak znakomitemu rezultatowi, spółka trafiła na "Listę 100 najbardziej przyjaznych firm w Polsce".

#### **Komputronik SA wśród spółek o najlepszych wynikach**

Potwierdzeniem dobrej reputacji były znakomite wyniki, dzięki którym Komputronik SA znalazł się w elitarnym gronie spółek giełdowych o najlepszych wynikach finansowych w I kwartale 2009 roku opublikowanym przez redakcję dziennika „Parkiet”. Spółka w analizowanym okresie uzyskała dodatni wynik netto, a także zanotowała wzrost zysku, przychodów, rentowności i marży operacyjnej w porównaniu z poprzednim rokiem.

#### **Spółka liderem sprzedaży oprogramowania Symfonia**

Kolejnym sygnałem, który potwierdził słuszność realizowanej strategii był tytuł lidera sprzedaży oprogramowania Symfonia w województwie dolnośląskim oraz wielkopolskim w okresie od 1 października 2008 roku do 30 kwietnia 2009 roku. Spółka zanotowała wówczas najwyższy - wśród pozostałych partnerów producenta – sumaryczny poziom obrotów ze sprzedaży wszystkich linii pakietu Symfonia.

#### **Komputronik SA Tytanem Sprzedaży i Partnerem Roku**

Komputronik SA odebrał również nagrodę Tytana Sprzedaży 2009 od firmy ESET. Tym samym Spółka trafiła do grona najlepszych Partnerów Handlowych producenta na polskim rynku. Dzięki dobrym wynikom w sprzedaży notebooków Komputronik SA został wybrany przez firmę Lenovo Partnerem Roku 2009. To najbardziej prestiżowa nagroda przyznawana przez Lenovo partnerom handlowym na lokalnych rynkach.

#### **Poprawa pozycji wśród największych firm w Polsce**

Uzyskane w 2009 roku rezultaty pozwoliły Komputronik SA na awans o 45 miejsc w rankingu 500 największych firm według tygodnika "Polityka". Tym samym Spółka umocniła się na pozycji największej polskiej sieci salonów ze sprzętem komputerowym i elektroniką użytkową. Także według Listy 500 największych polskich przedsiębiorstw "Rzeczpospolitej" Komputronik SA to największa w Polsce sieć ze sprzętem IT i elektroniką użytkową. W najnowszej edycji zestawienia Komputronik SA po raz kolejny awansował wchodząc do pierwszej 300-ki czołowych firm w Polsce.

#### **Skok w Rankingu Najcenniejszych Polskich Marek**

Specjaliści "Rzeczpospolitej" docenili również potencjał marki Komputronik. Spółka awansowała do pierwszej setki w Rankingu Najcenniejszych Polskich Marek (opublikowanego przez dziennik w grudniu 2009 r). Według

analitików wartość marki Komputronik wzrosła w ciągu roku o 46% osiągając kwotę 122,5 mln PLN Spółka osiągnęła najlepszy rezultat wśród wszystkich sieci detalicznych ze sprzętem IT i elektroniką użytkową w segmencie Handel i Usługi. Szczególnie dobrą informacją dla Spółki było bardzo wysokie 13 miejsce w całym zestawieniu (obejmującym 330 marek) pod względem tzw. Stopy Referencji. Wskaźnik referencji określa odsetek gotowości użytkowników marki do polecenia jej innym osobom. Klienci referencyjni to z punktu widzenia firmy klienci, których pozyskanie jest najtańsze.

### **Komputronik SA wśród najlepszych pracodawców**

Wizerunkowe korzyści przyniosła przemyślana polityka kadrowa, dzięki której Komputronik SA znalazł się w prestiżowym gronie najlepszych pracodawców 2009 roku. To wynik badań globalnej firmy Universum wśród blisko 15 000 studentów z największych polskich uczelni. Komputronik SA uzyskał znakomite 11 miejsce w kategorii "IT 2009", co oznacza awans o 10 pozycji w stosunku do wyników poprzedniego Rankingu Idealnych Pracodawców - Top 100. W 2010 roku pozycja Spółki może być jeszcze wyższa w efekcie wdrożenia programu zatrudniania osób niepełnosprawnych pod hasłem "Komputronik równych szans".

### **Komputronik.pl w czołówce największych e-sklepów**

Szczególnie dobre rezultaty przyniosła decyzja o wprowadzeniu nowej wersji internetowego sklepu Komputronik.pl w połowie 2009 roku. Według raportu "E-commerce 2009" przygotowanego przez Internet Standard Komputronik.pl znalazł się w pierwszej piątce największych e-sklepów na polskim rynku. Autorzy raportu zwrócili uwagę, że Komputronik.pl to "lider wśród działających w polskiej sieci sklepów komputerowych".

### **Komputronik.pl najlepszym e-sklepem w Polsce**

Wysoką pozycję Komputronik.pl potwierdziły wyniki rankingu tygodnika Wprost i serwisu Money.pl, które uznały sklep internetowy prowadzony przez Spółkę za najlepszy w Polsce. Komputronik.pl uzyskał łącznie 81 punktów, co okazało się najwyższą notą nie tylko w kategorii "Komputery i oprogramowanie", ale również w każdej z pozostałych sześciu branż, między innymi "AGD, RTV i sprzęt fotograficzny". Badanie przeprowadzono w okresie czerwiec - wrzesień 2009.

### **Lider pod względem przywiązania do marki**

Z kolei z raportu Okazje.info oraz Opineo.pl opublikowanego w grudniu 2009 r. wynika, że Komputronik.pl ma najwyższy odsetek klientów, którzy filtrują jego ofertę w poszukiwaniu komputerów i gier. Według autorów raportu takiego przywiązania do marki nie udało się zbudować innym dużym graczom działającym w polskiej sieci Internet. W efekcie do grudnia 2009 roku liczba zamówień zrealizowanych przez Komputronik.pl przekroczyła 1 400 000.

### **Lider wśród e-sklepów ze sprzętem komputerowym**

Potwierdzeniem czołowej pozycji Komputronik SA w swoim segmencie rynku były także nagrody i wyróżnienia otrzymane w I kwartale 2010 roku. W styczniu br. Komputronik.pl został uznany za najlepszy sklep internetowy ze sprzętem komputerowym przez miesięcznik PC World. Z kolei Komputronik SA uzyskał najlepszą pozycję w tegorocznym rankingu Diamentów Forbesa wśród firm IT z województwa Wielkopolskiego o przychodach powyżej 250 mln PLN

**Wojciech Buczkowski nominowany do prestiżowego tytułu**

Zarząd Komputronik SA został również zaszczycony nominacją prezesa Wojciecha Buczkowskiego do tytułu "Wielkopolskiego przedsiębiorcy XX-lecia 1990-2009". Celem konkursu było wyróżnienie osób, które szczególnie mocno przyczyniły się do sukcesu gospodarczego, rozwoju i promocji Wielkopolski.

**Dynamiczny wzrost oferty**

Początek roku 2010 okazał się rekordowy pod względem liczby producentów, z którymi współpracuje Komputronik SA. W marcu br. ich liczba wzrosła do 500, co oznacza rosnącą dostępność najnowszych modeli sprzętu IT, AGD oraz elektroniki użytkowej dla klientów w Polsce. Szybki rozwój Komputronik SA stanowi odzwierciedlenie ogólnoświatowych trendów w segmencie e-commerce.

**4. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach oferowanych przez Spółkę Komputronik S.A.**

Komputronik S.A., jako jeden z wiodących na polskim rynku dystrybutor sprzętu komputerowego, oprogramowania i elektroniki użytkowej – posiada w swojej ofercie bardzo szeroki wachlarz towarów, będących produktami wszystkich, ważniejszych światowych producentów ww. asortymentu. Ponadto w ofercie Spółki znajdują się produkty sygnowane marką „Komputronik” i kompleksowe usługi w zakresie informatyzacji korporacji oraz instytucji sektora publicznego.

**Towar – Sprzęt IT**

W roku 2009 największy udział w sprzedaży towarów przypadł grupie produktów mobilnych takich jak notebooki, nawigacje GPS oraz telefony typu smartphone. Udział rozwiązań mobilnych w sprzedaży powiększył się do 45,7%, kolejno największy udział miały komponenty służące do produkcji komputerów 16,4% i peryferia 12% (drukarki, monitory, akcesoria komputerowe).

W roku finansowym 2009 Spółka podpisała wiele kontraktów na dostawy bezpośrednio z największymi producentami notebooków, dzięki którym możliwe było zwiększenie udziału sprzedaży grupy mobilnej. Kontrakty pozwoliły zwiększyć niezależność względem dystrybutorów, dywersyfikacja dostawców zagwarantowała nie tylko większe bezpieczeństwo dostaw, efektywniejsze rozłożenie limitów kupieckich przyznanych spółce, lecz co najważniejsze pozwoliła w dużym stopniu uatrakcyjnić ofertę Komputronik S.A. skierowaną do klienta detalicznego i biznesowego. Najsilniejszymi partnerami grupy mobilnej w roku obrotowym 2009 byli światowi potentaci tacy jak: Acer, Asus, Dell, Lenovo, HP, Samsung, Sony, Toshiba.

Spółka stawia na rozwój potencjału sprzedażowego w innych grupach asortymentowych takich jak oprogramowanie czy materiały eksploatacyjne. Stałe poszerzanie współpracy z firmą Microsoft, pozwala zwiększać rentowność jak również zdobywać wielu nowych klientów z segmentu średnich i dużych przedsiębiorstw. Ważnym elementem strategii jest zwiększanie nacisku na sprzedaż materiałów eksploatacyjnych we wszystkich dostępnych kanałach. Firma podwoiła sprzedaż atramentów i tonerów do drukarek w ciągu zaledwie jednego roku. Bardzo szeroka oferta opiera się na dostawcach produktów



oryginalnych (OEM) takich jak HP, Canon, Samsung, Lexmark, Epson oraz na polskim producencie zamienników firmie BlackPoint.

### **Oprogramowanie**

Zgodnie z założeniami Komputronik S.A. zwiększając sprzedaż kontynuuje strategię budowania stabilnej pozycji w sektorze sprzedaży rozwiązań informatycznych dla Biznesu. W związku z faktem, że sprzedaż wzrosła głównie w gotowych rozwiązaniach, Komputronik przeprowadził w tym czasie reorganizację procesów wdrożeniowych – w celu podniesienia jakości świadczonych usług i jakości wytwarzanego oprogramowania. Spółka nastawia się na dostawę i wdrażanie rozwiązań szybko skalowalnych oraz nie wymagających dużych nakładów serwisowych. Miniony rok przyniósł kilka zmian w ofercie produktowej Komputronik, a najważniejszą z nich było wypuszczenie na rynek produktu LOG SYSTEM w wersji pierwszej. W trakcie roku prace związane z produkcją LOG SYSTEM doprowadziły do wyłączenia spółki celowej zajmującej się produkcją aplikacji do zarządzania zasobami IT. Pozostałe zmiany były prowadzone w celu dywersyfikacji dostawców oraz umocnienia współpracy z aktualnymi. Komputronik wykorzystał okres spowolnienia na poprawienie warunków handlowych z kilkoma dostawcami oprogramowania i usług. Do oferty integratora (Komputronik S.A.) trafiło ponad 20 produktów marki ManageEngine przeznaczonych dla przedsiębiorstw oraz urzędów. Systemy tej marki służą między innymi do monitorowania sieci, serwerów, aplikacji oraz zarządzania działem helpdesk. Komputronik S.A. planuje wzrost przychodów ze sprzedaży oprogramowania i usług na rynku małych i średnich przedsiębiorstw, przy jednoczesnym wzroście jakości usług wynikających ze zwiększenia efektywności dostaw i wdrożeń.

### **Towar – Sprzęt AGD**

W Q3 2009 Spółka Komputronik rozszerzyła swoją ofertę o sprzęt AGD tak renomowanych marek jak: Bosch, Philips, Electrolux, Zelmer, Samsung. Nowy asortyment jest oferowany sklepie internetowym głównie pod zamówienie. Sprzedaż tych produktów ciągle rośnie osiągając wzrost przychodów o 52% w 1Q 2010 w stosunku do 4Q 2009. Należy podkreślić iż poprzez bezpośrednie dostawy od dystrybutorów, wzrost sprzedaży nie wiąże się z istotnym zwiększaniem stanu zapasów magazynowych sprzętu AGD.

### Udział poszczególnych grup towarowych sprzedaży w latach 2008-2009

Wyszczególnienie	2009	2008
	Udział %	Udział %
Notebooki i netbooki	40,80%	39,02%
Komponenty	14,55%	15,64%
Peryferia komputerowe	10,04%	11,70%
Komputery PC	6,41%	9,07%
Oprogramowanie	4,81%	4,44%
Sprzęt sieciowy	2,58%	3,46%
Elektronika użytkowa	1,70%	2,94%
Eksploatacja i nośniki	4,21%	2,86%
Obudowy i zasilacze	1,80%	2,75%
Technologie mobilne	4,56%	1,75%
Technologie zaawansowane	2,38%	1,26%
Akcesoria	1,99%	1,13%
Telekomunikacja	0,34%	0,33%
Usługi i pozostałe	3,83%	3,66%
<b>suma:</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## 5. Informacje o rynkach zbytu oraz źródłach zaopatrzenia

Zgodnie ze strategią, która była dotychczas realizowana, Spółka prowadziła sprzedaż przede wszystkim na rynku krajowym. W 2009 roku udział eksportu w przychodach ogółem Spółki wyniósł mniej niż 1%, tak więc podobnie jak w latach ubiegłych należy go traktować marginalnie.

Na terenie kraju Spółka posiada bardzo dobrze rozwiniętą sieć sprzedaży i dystrybucji, obejmującą w zakresie sprzedaży detalicznej: salony firmowe, salony patronackie, sieć autoryzowanych dealerów o statusie „Komputronik Partner” oraz sklep internetowy. Sieć sprzedaży tradycyjnej Spółki oraz Grupy Kapitałowej Komputronik obejmuje teren całej Polski. Sklepy Grupy Komputronik zostały zlokalizowane w większości ważniejszych galeriach handlowych kraju oraz centrach większości dużych i średniej wielkości miast Polski. Obsługa klientów instytucjonalnych oraz średnich i dużych przedsiębiorstw odbywa się obecnie przez Departament Sprzedaż Biznesowych, który specjalizuje się w obsłudze klientów z sektora budżetowego. Sprzedaż hurtowa prowadzona jest bezpośrednio z Centrali Spółki w Poznaniu. Kanały Sprzedaży szerzej są omówione w punkcie 3.3 niniejszego sprawozdania.

W ramach prowadzonej działalności Komputronik S.A. sprzedaje sprzęt komputerowy na bazie podpisanych umów ramowych, lub sprzedaż odbywa się na podstawie jednorazowych umów, bądź cyklicznych zamówień realizowanych przez Komputronik S.A.

Komputronik S.A. nie jest uzależniony od żadnego z odbiorców; żaden z odbiorców Spółki nie osiąga poziomu 10% wartości przychodów ze sprzedaży Spółki.

#### Struktura kanałów sprzedaży Komputronik S.A. w latach 2008 i 2009

Wyszczególnienie	2009 r.		2008 r.	
	W tys. PLN	%	W tys. PLN	%
Sprzedaż detaliczna (sklepy własne, franczyza i sklep internetowy, sklepy Karen)	502 431	51,99%	374 780	53,52%
Sprzedaż hurtowa (w tym Komputronik Partner)	308 608	31,93%	203 754	29,10%
Sprzedaż biznesowa	123 070	12,73%	96 375	13,76%
Pozostałe przychody	32 379	3,35%	25 388	3,63%
<b>Suma:</b>	<b>966 488</b>	<b>100,00%</b>	<b>700 297</b>	<b>100,00%</b>

W ramach prowadzonej działalności Spółka nabywa sprzęt komputerowy od około 100 dostawców. Najczęściej współpraca z dostawcami bazuje na umowach ramowych, które wskazują ogólne warunki zakupu i płatności, natomiast wolumeny zakupów ustalane są kwartalnie, bądź też wynikają z jednorazowych lub cyklicznych zamówień.

#### Udział największych dostawców

w przychodach ze sprzedaży Komputronik S.A. w okresie od 01.01.2009 do 31.12.2009 roku

Wyszczególnienie	Udział w przychodach ze sprzedaży ogółem (%)
Tech Data Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	12,0%
ABC Data Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie	10,4%

Pomiędzy Komputronik S.A. a ww. dostawcami nie istnieją żadne powiązania kapitałowe oraz personalne.

## 6. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Oceniając możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków z uwzględnieniem możliwości zmian w strukturze finansowania tej działalności, oświadczamy, iż Komputronik S.A. posiada pełną zdolność finansowania projektów inwestycyjnych,

## 7. Informacje o umowach kredytowych i umowach pożyczki oraz umowach poręczeń i gwarancji Komputronik S.A

### 7.1. Kredyty

Informacja o zobowiązaniach Komputronik S.A. z tytułu kredytów i faktoringu wg stanu na dzień 31 marca 2010 roku

Nazwa Banku	Rodzaj kredytu	przyznane limity w tys. PLN	Waluta	zadłużenie na dzień w tys. PLN	Termin spłaty
Bank Millennium S.A.	w rachunku bieżącym	14 750,00	PLN	14 534,00	05-2010
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	w rachunku bieżącym	15 000,00	PLN	14 483,00	05-2010
Bre Bank S.A.	inwestycyjny	25 000,00	PLN	15 705,00	01-2012
Bank Millennium S.A.	faktoring odwrotny	15 000,00	PLN	14 937,00	05-2010
Bank Millennium S.A.	faktoring standard	5 000,00	PLN	1 049,00	01-2011
Coface Faktorig Poland Sp. z o.o.	faktoring standard	10 000,00	PLN	2 661,40	bezterminowo

Ponad to patrz: Sprawozdanie finansowe

### 7.2. Instrumenty dłużne

Patrz: Sprawozdanie finansowe.

### 7.3. Pożyczki

Wartość udzielonych na dzień bilansowy pożyczek wynosi 5101 tys. PLN

Patrz: Sprawozdanie finansowe

#### 7.4. Gwarancje i poręczenia

W 2009 roku Komputronik S.A. zabezpieczył gwarancjami bankowymi płatności czynszowe w centrach handlowych, w których posiada sklepy własne, przetargi oraz wymogi związane z ochroną środowiska. Łączna wartość gwarancji bankowych wystawionych na dzień 31 marca 2010 roku wyniosła 3.552 tys. PLN. Wartość poręczeń, których Spółka udzieliła przede wszystkim na rzecz Dostawców, celem utrzymania płynności handlowej, za spółki należące do Grupy kapitałowej wyniosła na koniec minionego okresu sprawozdawczego 14.025 tys. PLN.

Patrz też: Sprawozdanie finansowe.

#### 8. Informacje o umowach znaczących dla działalności gospodarczej Grupy Komputronik, zawartych w 2009r.

- 1) W dniu 23.02.2009 r. została zawarta pomiędzy Komputronik S.A. a Karen S.A. umowa licencyjna na korzystanie ze znaku towarowego Komputronik w działalności operacyjnej Karen S.A.

W myśl powyższej umowy, Komputronik S.A. udziela Karen S.A. prawo do używania marki, znaku towarowego i know-how sieci Komputronik w obszarze sprzedaży detalicznej. Umowa została podpisana na czas nieokreślony. Oplata licencyjna została ustalona na poziomie 0,5% przychodów, które Karen S.A. będzie uzyskiwał w punktach handlowych działających pod marką Komputronik. Podpisanie umowy licencyjnej ma celu:

- zwiększenie obrotów handlowych z Karen S.A. - z uwagi na większą rozpoznawalność marki Komputronik, możliwe będzie zwiększenie przychodów realizowanych przez salony Karen S.A. do poziomu jaki notują salony własne Komputronik S.A.,
- optymalizację działań marketingowych Grupy Komputronik.

Niezależne badania rynkowe potwierdzają, że marka Komputronik cieszy się znacznie silniejszą od Karen pozycją na polskim rynku, dlatego decyzję o ujednoczeniu marki należy uznać za korzystną dla spółek oraz ich akcjonariuszy.

- 2) W dniu 27 marca wpłynęła do Spółki umowa, zawarta pomiędzy Komputronik S.A. a DELL sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, Al. Jerozolimskie 123A. Umowa została podpisana z datą 17 marca 2009 roku. Na mocy przedmiotowej umowy Komputronik S.A. będzie dokonywać bezpośrednich zakupów sprzętu komputerowego oraz oferować go w swojej sieci sprzedaży. Komputronik S.A. zyskał dostęp do szerokiego wachlarza produktów z najnowszymi technologiami od światowego lidera w tej dziedzinie. Bezpośrednia współpraca między Komputronik a DELL wpłynie pozytywnie na poziom uzyskiwanej marży oraz potencjalnie zwiększy wolumen przychodów, szczególnie w kategorii komputerów przenośnych.

- 3) W dniu 30.03.2009r. z posiadanych 6.416 udziałów sprzedano 4.814 udziałów w firmie KEN Technologie Informatyczne. Po tej transakcji udział kapitałowy Komputronik SA, jak i udział w głosach na zgromadzeniu udziałowców zmniejszył się poniżej 20%. Łączna wartość transakcji wyniosła 11.549 tys. PLN i była porównywalna do wartości księgowej udziałów. Strona kupująca nie wyraziła zgody na ujawnianie danych, ale nie jest częścią Grupy Kapitałowej Komputronik S.A. Zbycie większości udziałów było spowodowane tym, że KEN TI nie osiągnęła zaplanowanych efektów finansowych. Firma koncentruje się na działalności serwisowej sprzętu IT i transakcjach outsourcingu procesów druku (serwis, materiały eksploatacyjne, sprzęt) dla dużych firm i banków.
- 4) W dniu 19 sierpnia 2009 Komputronik SA zawarł umowę zakupu firmy Idea Nord Sp. z o.o., z siedzibą w Suwałkach. Umowę zawarto z podmiotem zależnym tj. Karen SA. Komputronik SA nabył trzy tysiące udziałów Idea Nord Sp. z o.o. w cenie nominalnej tj. 500 PLN za udział. Łączna wartość transakcji wyniosła 1,5 mln PLN. Cena sprzedaży wszystkich udziałów jest równa wartości ewidencyjnej w księgach Karen SA i odpowiada wartości rynkowej, która została potwierdzona w teście na utratę wartości dokonywanym przez niezależnego biegłego rewidenta wg danych finansowych za rok 2008.
- 5) W dniu 15 grudnia 2009 r. została zawarta z SEB Commercial Finance Sp. z o.o. umowa przelewu wierzytelności Techmex SA. Na mocy tej umowy Komputronik nabył od SEB CF wierzytelności wynikające z umowy wekslowej zawartej 22.11.2007 między Techmex SA, a GMAC Commercial Finance Sp. z o.o. (poprzednik prawny SEB CF). Wierzytelności od Techmex SA, które posiadał GMAC zabezpieczone były wekslami wystawionymi przez spółkę Karen Notebook SA (obecnie Karen SA), co w sytuacji braku spłaty tychże wierzytelności przez Techmex SA spowodowałoby zaspokojenie się z weksli Karen Notebook SA. Komputronik SA nabywając wierzytelności mógł wykorzystać zabezpieczenia przekazane przez Techmex SA, czego wystawca weksli gwarancyjnych – czyli Karen Notebook SA - zgodnie z prawem nie mógł uczynić. Całkowita kwota wierzytelności (kwota główna powiększona o odsetki ustawowe) wynosi 7,43 mln zł - Komputronik nabył ją za 89% jej wartości, tj. 6,61 mln PLN Wierzytelności te są zabezpieczone:
- zastawem rejestrowym na 9.535 akcjach Satelitarnego Centrum Operacji Regionalnych SA (25% kapitału), będącym spółką zależną Techmex SA, których wartość nominalna wynosi 1.000 zł każda,
  - zastawem rejestrowym ustanowionym przez p. Jacka Studenckiego na 530.000 akcjach Techmex SA o wartości nominalnej 1 zł,
  - wekslem in blanco Techmex SA,
  - pełnomocnictwem do rachunku bankowego Techmex SA.
- Komputronik SA wraz z wierzytelnością nabył prawa do zabezpieczeń.
- 6) Komputronik S.A. zawarł aneks do umowy pożyczki udzielonej przez Karen S.A. w dniu 18 lipca 2008. W ramach aneksu zawartego 31 grudnia 2009, zmniejszono wysokość pożyczki z kwoty 15 mln PLN do kwoty 7 mln PLN, jednocześnie wydłużając na dotychczasowych warunkach okres jej spłaty do dnia 30 czerwca 2010 r. Oprocentowanie pożyczki wynosi 1M WIBOR + 1,5%.

- 7) Komputronik S.A. zawarł w dniu 18 lutego 2010 roku aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym pomiędzy Komputronik S.A. i Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. Aneks przedłuża na okres kolejnych trzech miesięcy tj. do 18 maja 2010 roku obowiązującą dotychczas umowę kredytową, a jednocześnie w związku ze zmniejszeniem zapotrzebowania na kapitał obrotowy, zmniejsza zadłużenie Komputronik S.A. z kwoty 20.000.000 PLN do kwoty 15.000.000 PLN (słownie piętnaście milionów złotych). Oprocentowanie wspomnianego kredytu oparte jest o stawkę WIBOR i jest powiększone o marżę banku. Zabezpieczeniem kredytu są zapasy towarów oraz należności.
- 8) W dniu 2 lutego 2010r. w wyniku realizacji poręczenia udzielonego przez p. Jacka Studenckiego, prezesa zarządu Techmex S.A., spółka Komputronik S.A. przejęła na swój rachunek 530.000 akcji Techmex S.A. W efekcie przejęcia, zaangażowanie kapitałowe Komputronik SA wzrosło do poziomu 6,33% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Techmex S.A. Przejęte akcje Techmex S.A. stanowiły zastaw rejestrowy ustanowiony przez p. Jacka Studenckiego jako część zabezpieczeń wierzycelności Techmex S.A. wobec SEB Commercial Finance Sp. z o.o., które odkupił Komputronik S.A. umową z dnia 15 grudnia 2009 (komunikat nr 41/2009). W dniu 25 lutego 2010r. Komputronik SA dokonał sprzedaży akcji Techmex S.A. przejętych jako zabezpieczenie należności od Techmex SA. W trakcie sesji giełdowej zostało sprzedanych 472.791 akcji po średniej cenie 2,27 PLN. W efekcie tej i poprzednich transakcji sprzedaży obecnie Komputronik SA posiada 1 akcję Techmex SA.

#### Umowy i zdarzenia po dacie bilansowej:

- 1) W dniu 19 maja 2010 Spółka został zawarty aneks do umowy kredytu w rachunku bieżącym, pomiędzy Komputronik S.A i Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. Finansowanie w wysokości 15.000.000 PLN (słownie piętnaście milionów złotych) zostało przyznane na okres 12 miesięcy. Zabezpieczeniem udzielonego kredytu są zapasy towarów, należności oraz hipoteka na nieruchomości (będącej własnością należącej do grupy kapitałowej spółki Idea Nord sp. z o.o.). Oprocentowanie kredytu oparte jest o stawkę WIBOR 1M i jest powiększone o marżę banku.
- 2) Komputronik podpisał aneks do umowy kredytu w rachunku bieżącym, a także aneks do umowy faktoringu odwrotnego z Bankiem Millennium SA w Warszawie. Aneksy przedłużają obowiązywanie umów o finansowanie działalności bieżącej spółki w zakresie:
- kredyt w rachunku w wysokości 14.750.000 PLN (słownie czternaście milionów siedemset pięćdziesiąt tysięcy złotych)
  - limit faktoringowy w wysokości 15.000.000 PLN (słownie piętnaście milionów złotych).
- Zabezpieczeniem przyznanego finansowania są zapasy towarów, należności oraz hipoteka na nieruchomości (będącej własnością należącej do grupy kapitałowej spółki Komputronik Biznes SA). Aneksy dla obu rodzajów finansowania zostały podpisane na okres 4 miesięcy odpowiednio od 18.05.2010r. i 14.05.2010r. Oprocentowanie kredytu w rachunku i limitu faktoringowego oparte jest o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku.

- 3) W dniu 18 maja 2010 roku podpisano aneks do umowy kredytowej z dnia 24 lutego 2009 roku, zawartej z Bankiem Rozwoju Eksportu w Warszawie. Przedmiotem aneksu było wydłużenie o 2 lata spłaty kredytu inwestycyjnego. Datę całkowitej spłaty kredytu ustalono na dzień 31 stycznia 2014 roku. W dniu zawarcia aneksu wartość kredytu wynosiła 14.990.000 PLN. Zabezpieczeniem kredytu jest hipoteka na nieruchomości należącej do Komputronik SA położonej w Poznaniu przy ul. Wołczyńskiej 37. Oprocentowanie kredytu inwestycyjnego oparte jest o stawkę WIBOR 1M powiększoną o marżę banku.
- 4) W dniu 14 czerwca 2010 roku został podpisany list intencyjny pomiędzy Komputronik SA, Karen SA oraz Potencjalnym Inwestorem.

Intencją stron jest zawarcie pakietu transakcji, w ramach których :

- Komputronik SA jako akcjonariusz dominujący Karen SA doprowadzi do emisji nowych akcji Karen SA, skierowanych do Potencjalnego Inwestora, lub podmiotu przez niego wskazanego. Po przeprowadzeniu emisji Komputronik stanie się mniejszościowym akcjonariuszem Karen SA. Akcje nowej emisji zostaną pokryte wkładami pieniężnymi i niepieniężnym o łącznej wartości około 250 mln zł.
- Komputronik przeprowadzi emisję akcji stanowiącą nie więcej niż 10% akcji spółki dopuszczonych do obrotu na GPW, skierowaną do Inwestora. Akcje obejmowane będą po cenie emisyjnej wynoszącej 0,1 zł za jedną akcję.
- Komputronik odkupi od Karen SA salony komputerowe, które obecnie prowadzą sprzedaż detaliczną pod marką Komputronik wg wyceny przeprowadzonej przez niezależnego audytora.
- Inwestor wskaże i doprowadzi do skutecznego przeprowadzenia transakcji wykupu wszystkich wierzytelności Techmex, które są w posiadaniu Grupy Komputronik. Wykup nastąpi po cenie nominalnej bez dyskonta.
- Inwestor udzieli Komputronik oraz spółkom zależnym opcji PUT (typu europejskiego) zapewniającej sprzedaż całego posiadanego większościowego pakietu akcji Karen SA (57,27%) wg średniej ceny nabycia, zbliżonej do wartości ujętej w księgach spółek z Grupy Komputronik. (tj. 2, 6 zł za jedną akcję). Termin realizacji opcji to 5 lat od daty przejęcia kontroli nad Karen SA.

Strony ustaliły, że transakcje mają charakter pakietowy i będą przeprowadzone łącznie.

## **9. Informacje o umowach znanych Zarządowi Komputronik S.A., zawartych w 2008 roku, jak również po dniu bilansowym, w wyniku których w przyszłości mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.**



Zarząd Komputronik S.A., poza programem motywacyjnym opisanym w pkt 1.2.4 Sprawozdania, nie posiada wiedzy na temat ewentualnych umów, zawartych w ciągu 2009r., w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy Komputronik S.A.

## **10. Wartość wynagrodzeń, nagród, korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym Spółki.**

Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących Spółki w roku rozrachunkowym 2009 r.:

1. Zarząd Komputronik S.A.
  - Wojciech Buczkowski – 300.000,00 PLN,
  - Jacek Piotrowski – 292.500,00 PLN,
  - Szymon Bujalski – 238.500,00 PLN.
2. Rada Nadzorcza Komputronik S.A.
  - Krzysztof Buczkowski – 180.000,00 PLN,
  - Tomasz Buczkowski – 36.000,00 PLN,
  - Tomasz Grzybowski – 3.200,00 PLN,
  - Małgorzata Zandecka – 15.600,00 PLN,
  - Bogna Pilarczyk – 18.000,00 PLN,
  - Ryszard Plichta – 24.000,00 PLN,
  - Dominik Michał – 3.400,00 PLN,
  - Głowacki Włodzimierz – 3.400,00 PLN,
  - Wiśniewski Jarosław – 3.400,00 PLN.
3. Prokurent – Ewa Buczkowska – 75.000,00 PLN.

## **11. Oświadczenia Zarządu.**

Zarząd Komputronik S.A. oświadcza wedle swojej najlepszej wiedzy, że sprawozdanie finansowe za 2009 r. i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Komputronik S.A. Sprawozdanie z działalności Komputronik S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć, jak również sytuację Spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Zarząd Komputronik S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu sprawozdania finansowego za 2009 r. został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Biegli rewidenci dokonujący badania sprawozdania finansowego spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii z badania, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

## **12. Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego przez Komputronik S.A. w roku rachunkowym 2009**

Niniejsze oświadczenie sporządzono zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa niebędącego państwem członkowskim).

### **1) Wskazanie zbioru zasad ładu korporacyjnego, któremu podlega spółka Komputronik S.A. oraz miejsca gdzie tekst zbioru jest publicznie dostępny wraz z informacją odnośnie przestrzegania postanowień zasad ładu korporacyjnego**

W roku rachunkowym 2009, spółka Komputronik S.A. przestrzegała większości zasad ładu korporacyjnego zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW”, które zostały zawarte w załączniku do Uchwały nr 12/1170/2007 Rady Nadzorczej Giełdy Papierów Wartościowych S.A. z dnia 4 lipca 2007 roku. Pełny dokument dostępny jest na stronie relacji inwestorskich Komputronik S.A. pod adresem [http://www.komputronik.com/pl/relacje\\_inwestorskie/lad\\_korporacyjny/](http://www.komputronik.com/pl/relacje_inwestorskie/lad_korporacyjny/)

### **2) Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, które nie były stosowane przez Komputronik S.A. wraz ze wskazaniem przyczyn tego odstąpienia**

#### Zasada III 7

„W ramach rady nadzorczej powinien funkcjonować co najmniej komitet audytu. W skład tego komitetu powinien wchodzić co najmniej jeden członek niezależny od spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze spółką, posiadający kompetencje w dziedzinie rachunkowości i finansów. W spółkach, w których rada nadzorcza składa się z minimalnej wymaganej przez prawo liczby członków, zadania komitetu mogą być wykonywane przez radę nadzorczą.”

Rada Nadzorcza Spółki posiada swój regulamin, który jest publicznie dostępny.

Względy organizacyjne i ekonomiczne przemawiały za niestosowaniem tej zasady w odniesieniu do powoływania komitetu audytu i wynagrodzeń.

### **3) Opis głównych cech stosowanych w Komputronik S.A. systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych**

Komputronik S.A. posiada system kontroli wewnętrznej w zakresie prowadzenia rachunkowości i sporządzania sprawozdań finansowych, zapewniający rzetelne i jasne przedstawianie sytuacji finansowej i majątkowej Spółki. Nadzór nad przedmiotowym systemem sprawuje Zarząd Komputronik S.A. System kontroli wewnętrznej w zakresie, w jakim wiąże się ona ze sprawozdaniem finansowym, obejmuje w szczególności kontrolę procesów zakupu i sprzedaży oraz obrotu środkami pieniężnymi.

Spółka wdrożyła i stosuje odpowiednie metody zabezpieczania dostępu do danych i komputerowego systemu ich przetwarzania, w tym przechowywania oraz ochrony ksiąg rachunkowych i dokumentacji księgowej.

Komputronik S.A. posiada zatwierdzoną przez Zarząd dokumentację, która opisuje przyjęte zasady (politykę) rachunkowości, wynikającą z Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej oraz związanych z nimi interpretacji ogłoszonych w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej, a w zakresie nieuregulowanym w tych Standardach stosownie do wymogów ustawy o rachunkowości i przepisów wykonawczych wydanych na jej podstawie.

Roczne sprawozdania finansowe Spółki poddawane są badaniu, zaś sprawozdania półroczne przeglądowi przez podmiot posiadający stosowne uprawnienia, wybrany przez Radę Nadzorczą.

Sprawozdania Komputronik S.A. są publikowane zgodnie z właściwymi przepisami prawa.

### **13. Informacje na temat umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych**

- a) Nazwa podmiotu: Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu (przed zmianą firmy HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o.).
- b) Data zawarcia umowy o dokonanie badania rocznego, jednostkowego sprawozdania finansowego za 2009r., a także dokonanie badania rocznego, skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2009r., przegląd jednostkowego, śródrocznego sprawozdania finansowego za I półrocze 2009r. oraz przegląd skonsolidowanego, śródrocznego sprawozdania finansowego za I półrocze 2009r.: 06 lipca 2009r. Przedmiotowa umowa obejmuje okresy potrzebne na wykonanie wyżej wymienionych usług.
- c) Wartość wynagrodzenia należnego za przegląd jednostkowego śródrocznego sprawozdania finansowego oraz przeprowadzenie badania rocznego sprawozdania finansowego za 2009r.: 58.400,00 PLN + VAT.
- d) Wartość wynagrodzenia należnego za przegląd śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2009r.: 48.600,00 PLN + VAT.
- e) W dniu 15 marca 2010r. zawarto z Grant Thornton Frąckowiak sp. z o.o. umowę w zakresie doradztwa podatkowego. Łączna wartość wynagrodzenia wypłaconego z tego tytułu dotyczącego 2009r. wynosi 18.962,50 PLN + VAT, ponadto z innych tytułów wypłacono kwotę 2.400,00 PLN + VAT.

*Wojciech Buczkowski*

Prezes Zarządu

*Jacek Piotrowski*

Wiceprezes Zarządu

*Poznań, dnia 18 czerwca 2010r.*