
ROCZNE SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

Grupy Kapitałowej BPX

ZA ROK OBROTOWY 2015

*Wrocław
Maj 2016 r.*

Spis treści

I.	INFORMACJE OGÓLNE	3
1.	Podstawowe informacje o jednostce dominującej	3
2.	Powstanie Grupy Kapitałowej	3
3.	Struktura Akcjonariatu i kapitał zakładowy	4
4.	Organizacja grupy kapitałowej	4
4.1.	BPX Czech Republic s.r.o.	4
4.2.	BPX USA	5
II.	CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ	5
1.	Ogólny zarys działalności	5
2.	Działalność w 2015 roku	5
3.	Kadry	6
4.	Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	6
5.	Zdarzenia po dacie bilansu	6
6.	Strategia rozwoju i plany na 2016 rok	7
III.	SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ	9
1.	Wynik finansowy	9
2.	Przychody ze sprzedaży	10
3.	Działalność finansowa	11
4.	Wskaźniki rentowności	11
5.	Wskaźniki płynności	12
6.	Wskaźniki zadłużenia	12
7.	Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym	12
IV.	ZDARZENIA MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ	13
	SYTUACJA NA RYNKACH OBSŁUGIWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ	13
V.	CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ	14
	Ryzyko związane z obsługą gwarancji i rękojmi sprzedanych lokali mieszkalnych	14
	Ryzyko związane z realizacją projektów IT zakończonych niepowodzeniem	15
	Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych	15
	Ryzyko związane z odpływem kluczowych pracowników	15
	Ryzyko związane z pogorszeniem się koniunktury na rynku IT	16
	Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego	16
	Ryzyko zmiany kursów walutowych	16

Spis tabel

Tabela 1	Struktura akcjonariatu	4
Tabela 2	Zatrudnienie	6
Tabela 3	Bilans	9
Tabela 4	Suma bilansowa	10
Tabela 5	Struktura rzeczowa przychodów ze sprzedaży w latach 2015:	10
Tabela 6	Przychody	10
Tabela 7	Działalność finansowa	11
Tabela 8	Wskaźniki rentowności	11
Tabela 9	Wskaźnik płynności	12
Tabela 10	Wskaźnik zadłużenia	12

I. INFORMACJE OGÓLNE

1. Podstawowe informacje o jednostce dominującej.

Firma Emitenta:	BPX S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba i adres:	ul. Powstańców Śląskich 28/30, 53-333 Wrocław
Tel./fax. :	+48 71 787 36 33
Strona internetowa:	www.bpxglobal.pl
e-mail:	newconnect@bpx.pl
Numer KRS:	0000274149, VI wydział gospodarczy KRS dla Wrocławia-Fabrycznej
Regon:	020448682
Numer NIP:	8992591361
Kapitał zakładowy:	20 366 600 zł
Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).	

2. Powstanie Grupy Kapitałowej.

Grupa Kapitałowa **BPX S.A.** (do dnia 12/08/2014 DOMEX-BUD Development S.A.) z siedzibą we Wrocławiu (początkowo Kąty Wrocławki) swoją działalność rozpoczęła w dniu 13.02.2007 roku.

Na podstawie opinii Biegłego Rewidenta Gilarski i Wspólnicy Sp. z o.o. firmy DOMEX-BUD Tomasz Kowalski z siedzibą w Kątach Wrocławskich została przekształcona w DOMEX-BUD Development S.A.

Od dnia 9/10/2008 DOMEX-BUD Development S.A. jest notowana na rynku NewConnect.

Z dniem 12/03/2014 r., Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, podjęło uchwałę zarówno o zmianie nazwy spółki akcyjnej oraz o zmianie obszaru działalności.

Spółka pod nazwą BPX S.A. rozpoczęła działalność w branży IT, której trzon stanowią wdrożenia systemów informatycznych klasy ERP oraz Business Intelligence produkowanych przez liderów rynku oprogramowania.

W styczniu 2015 zarejestrowano podmiot zależny BPX Czechy s.r.o. w Republice Czeskiej.

W kwietniu 2015 utworzono podmiot zależny BPX USA Ltd. w USA.

W dniu 31/08/2015 r. dokonano połączenia Spółki z „Business Partners eXcellence” sp. z o.o. wskutek czego podniesiony został kapitał zakładowy Spółki z kwoty 3.562.537,00 zł (słownie: trzy miliony pięćset sześćdziesiąt dwa tysiące pięćset trzydzieści siedem złotych) do kwoty 20.366.600,00 zł (słownie: dwadzieścia milionów trzysta sześćdziesiąt sześć tysięcy sześćset złotych).

3. Struktura Akcjonariatu i kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy jednostki dominującej na dzień 31/12/2015 r. wynosił 20.366.600 PLN i dzielił się na 20.366.600 akcji o wartości nominalnej 1,00 (jeden złoty) PLN każda, w tym:

- Seria B – akcje zwykłe na okaziciela 360.000
- Seria C – akcje zwykłe na okaziciela 52.537
- Seria D – akcje zwykłe na okaziciela 18.354.000
- Seria E – akcje zwykłe na okaziciela 1.600.063

Tabela 1 Struktura akcjonariatu

Nazwa akcjonariusza	Ilość akcji	Wartość nominalna akcji (zł)	Udział w kapitale podstawowym (%) / Udział w głosach (%)
BPX Inc. sp. z o.o. we Wrocławiu	18.354.000	1,00	90,12
Akcjonariusz serii B – wolny obrót	360.000	1,00	1,77
Akcjonariusz serii C – wolny obrót	52.537	1,00	0,25
Akcjonariusz serii E – na okaziciela	1.600.063	1,00	7,86
Razem	20.366.600	1,00	100,00

Spółka nie posiada akcji własnych.

4. Organizacja grupy kapitałowej

BPX S.A. posiada dwie spółki zależne:

4.1. BPX Czech Republic s.r.o.

BPX S.A. posiada 100% głosów i kapitału w spółce BPX Czech Republic s.r.o., której Prezesem od jej założenia – 9 stycznia 2015 jest Bogusław Cieślak.

Kapitał zakładowy wynosi 150.000 CZK i został pokryty w całości wkładem pieniężnym.

Sprawozdanie finansowe BPX Czech Republic s.r.o. podlega konsolidacji metodą pełną.

BPX Czech Republic s.r.o. świadczy na rynku czeskim usługi doradcze dotyczące wykorzystania systemów informatycznych, wdrożenia systemów wspomagających zarządzanie, usługi związane z rozwojem i utrzymaniem tych systemów w ruchu jak również szeroko rozumiane doradztwo biznesowe.

4.2. BPX USA

BPX S.A. posiada 90% głosów i kapitału w spółce BPX USA Ltd., której Prezesem Zarządu od powstania spółki w kwietniu 2015 roku jest Tim Lawler, Rolę skarbnika pełni Brandon Martinovic.

Kapitał zakładowy wynosi 125 000 USD. Sprawozdanie finansowe BPX USA Ltd. podlega konsolidacji metodą pełną. Spółka BPX USA Ltd. działa w branży usług IT.

Podstawową działalnością przedsiębiorstwa są usługi doradcze dotyczące wykorzystania systemów informatycznych, usługi związane z rozwojem i utrzymaniem tych systemów w ruchu.

II. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ

1. Ogólny zarys działalności

Grupa Kapitałowa BPX działała w branży IT i specjalizuje się w doskonaleniu procesów zarządzania z wykorzystaniem systemów informatycznych klasy ERP i Business Intelligence.

Świadczone przez całą Grupę Kapitałową BPX S.A. usługi konsultingowe mające na celu (A) zwiększanie efektywności zarządzania, (B) optymalizację procesów zarządzania, (C) automatyzację wielu operacji oraz (D) bardziej efektywne gospodarowanie zasobów przedsiębiorstwa poprzez wdrożenie wysokiej klasy systemów informatycznych i / lub rozbudowę istniejących systemów informatycznych klasy ERP.

Przeważającą formą działalności grupy kapitałowej, według Polskiej Klasyfikacji Działalności jest działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki (PKD 62, 02, Z.).

2. Działalność w 2015 roku

Rok 2015 jednostka dominująca przeprowadziła i sfinalizowała proces połączenia przez przejęcie spółki pod firmą: „Business Partners eXcellence” sp. z o.o. we Wrocławiu, w wyniku czego Spółka weszła w prawa i obowiązki spółki przejętej, co spowodowało, że znacząco wzrósł kapitał Spółki oraz wyemitowano 18.354.000 akcji połączeniowych serii D – akcji zwykłych na okaziciela.

Ponadto cała grupa kapitałowa kontynuował procesie zmian i transformacji zapoczątkowany w roku 2014, w kierunku świadczenia nowych usług, na rynku IT, polegających na zarządzaniu z wykorzystaniem systemów informatycznych, klasy ERP i Business Intelligence.

3. Kadry

Zatrudnieni są pracownicy z wykształceniem wyższym. Polityka kadrowa Spółki opierała się na promowaniu rozwoju pracowników oraz stworzenia bezpiecznych warunków pracy. Spółka, jako pracodawca stosuje zasadę nie dyskryminowania i zapewnienia równego traktowania oraz godziwych warunków zatrudnienia.

Przeciętne zatrudnienie z podziałem na grupy w roku 2015 przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2 Zatrudnienie

Wyszczególnienie	Przeciętne zatrudnienie w roku obrotowym 2015
Zarząd	2,00
Kadra kierownicza	4,33
Pozostali pracownicy umysłowi	14,70
Pracownicy fizyczni	-
Zatrudnienie, razem	21,03

4. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Nie dotyczy BPX S.A.

5. Zdarzenia po dacie bilansu

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 16 grudnia 2015 r. podjęło uchwałę w sprawie ustalenia programu motywacyjnego oraz w sprawie emisji 404.276 akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej po 1 zł za akcję i 33.334 akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej po 1 zł za akcję oraz w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki z kwoty 20.366.600 zł do kwoty 20.804.210 zł. Zmiany zostały zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu postanowieniem z dnia 22 lutego 2016 r.

W roku 2016 nastąpiła również zmian w składzie Rady Nadzorczej oraz zmiana w składzie Zarządu Spółki. W dniu 30.03.2016 r. Rada Nadzorcza powołała do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Bogusława Cieślaka, dokonała zmiany funkcji pełnionej przez Annę Saczuk z Prezesa na Wiceprezesa Zarządu oraz powołała Michała Osobę na Członka Zarządu.

Zmiany zostały zgłoszone do Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 22 kwietnia 2016 r.

6. Strategia rozwoju i plany na 2016 rok

W portfolio produktowym Grupy Kapitałowej znajdują się zarówno systemy klasy ERP (SAP i Infor), jak też nowoczesne systemy Business Discovery oparte o technologię in memory – QlikView i QlikSense.

Rozwój Spółki w roku 2016 będzie odbywał się w następujących obszarach:

- 1) W obszarze systemów opartych na produktach firmy SAP
 - a) Poprzez sprzedaż własnych specjalizowanych produktów dla firm posiadających system SAP w szczególności w obszarach finansowych.
 - b) Poprzez sprzedaż usług utrzymaniowych realizowanych przez zbudowane w Spółce Centrum Wsparcia.
 - c) Poprzez pozyskiwanie nowych klientów na produkty SAP, w tym w obszarze nowych technologii promowanej przez SAP AG. Takich jak HANA oraz HYBRIS.
 - d) Uczestnictwo w projektach realizowanych przez innych partnerów SAP.
 - e) Pozyskiwanie klientów zagranicznych w szczególności na obszarze USA.
- 2) W obszarze produktów firmy INFOR
 - a) Sprzedaż systemów ERP z zaawansowanym modulem produkcyjnym do firm deklarujących potrzebę efektywnego zarządzania produkcją.
 - b) Sprzedaż rozwiązań zarządzania usługami serwisowymi w szczególności do firm świadczących usługi serwisowe na terenie całego kraju i zagranicą poprzez oddziały lub partnerów.
 - c) Sprzedaż rozwiązań związanych z konfiguratorem produktów, dla firm produkujących pod zamówienie w jednostkowych zleceniach o dużej liczbie wariantów.
 - d) Sprzedaż rozwiązań Zarządzania Majątkiem do firm posiadających system ERP innego producenta.
- 3) W obszarze produktów BI poprzez
 - a) sukcesywne rozbudowywanie struktury partnerskiej – działania te będą kontynuowane w kolejnych latach
 - b) rozbudowę działu sprzedaży oraz konsultingu – pozwoli nam to zwiększyć swój udział na rynku polskim oraz efektywnie obsłużyć zagranicznych klientów,
 - c) w kolejnych latach planuje podpisać również kolejne umowy z dostawcami zewnętrznych usług. Przełoży się to na kompleksowość naszych ofert (sprzęt) oraz w efekcie generowania nowych tematów sprzedażowych zwiększy sprzedaż (cold call). Podjęte zostały również działania mające na celu wąską specjalizację w wybranych obszarach, co zaowocuje nowymi wdrożeniami,
 - d) szkolenia kadry konsultantów w ramach Akademii BPX – w rezultacie spółka będzie w stanie przeciwdziałać zagrożeniom wynikającym z braków kadrowych.

-
- 4) Powyższe cele realizowane będą poprzez następujące działania sprzedażowe
- a) Telemarketing bezpośredni - rozwijany przez zespół telemarketingu adresujący potrzeby biznesowe klientów.
 - b) Bezpośrednie spotkania z klientami realizowane przez kompetentne doświadczone osoby z zespołu Sprzedaży.
 - c) Przygotowywanie dedykowanych prezentacji zarówno dla klientów indywidualnie jak i na konferencjach branżowych.
 - d) Działania marketingowe realizowane przez producentów Oprogramowania.
- 5) Czynniki wpływające na powodzenie strategii sprzedażowej
- a) Coraz większa rozpoznawalność Spółki BPX na rynku polskim
 - b) Proponowanie unikalnych rozwiązań na rynku Polskim. W tym rozwiązań niszowych jak SAP Treasury.
 - c) Status partnerski w firmie SAP oraz najwyższy na terenie Polski status srebrnego partnera w obszarze INFOR CloudSuite .
 - d) Powiększenie potencjalnej grupy docelowej do około 7.000 przedsiębiorstw mogących skorzystać z usług Spółki oraz produktów sprzedawanych przez Spółkę. Dzięki elastycznemu podejściu do etapowania, wyboru produktu i kosztów wdrożenia.
 - e) W obszarze produktów INFOR pozyskanie i zrealizowanie pierwszych projektów referencyjnych
 - f) Wymagania prawne (Jednolity Plik Kontrolny) zwiększające budżety firm przeznaczanych na usługi konsultingowe.
 - i) Indywidualnemu podejściu do każdego projektu zarówno pod względem doradztwa biznesowego jak i osiągnięcia najwyższej stopy zwrotu z inwestycji.
 - ii) Wysokiej jakości świadczonych usług,
 - iii) Zwiększonym nakładom w obszarze sprzedaży i promocji

III. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ

1. Wynik finansowy.

Tabela 3 Bilans

AKTYWA	Stan na 31 grudnia 2015
A. Aktywa trwałe	19.325.189,79
I. Wartości niematerialne i prawne	17.446.230,89
II. Rzeczowe aktywa trwałe	258.418,90
III. Należności długoterminowe	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	1.620.540,00
B. Aktywa obrotowe	5.556.745,18
I. Zapasy	40.261,10
II. Należności krótkoterminowe	3.862.984,68
III. Inwestycje krótkoterminowe	402.305,01
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe.	1.251.194,39
SUMA AKTYWA	24.881.934,97

PASYWA	Stan na 31 grudnia 2015
A. Kapitał własny	18.852.344,46
I. Kapitał zakładowy	20.366.600,00
II. Kapitał zapasowy	2.173.125,72
III. Kapitał z akcje do zbycia	0,00
IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00
IV. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-1.294.517,49
V. Wynik finansowy	-2.387.041,44
B. Zobowiązania i rezerwy	6.029.590,51
I. Rezerwy na zobowiązania	1.396.078,48
II. Zobowiązania długoterminowe	440.777,00
III. Zobowiązania krótkoterminowe	4.176.189,36
IV. Rozliczenia międzyokresowe	16.545,67
SUMA PASYWA	24.881.934,97

Tabela 4 Suma bilansowa

Suma bilansowa	24.881.934,97
Udział aktywów trwałych	78 %
Udział aktywów obrotowych	22 %
Udział zapasów w aktywach obrotowych	1 %
Udział należności w aktywach obrotowych	16 %

Suma aktywów i pasywów za 2015 rok wynosi 24.881.934,97 zł.

W aktywach pozycją dominującą są aktywa trwałe w postaci wartości firmy oraz należności krótkoterminowe.

W pasywach dominującą pozycją są kapitał własny.

2. Przychody ze sprzedaży

Tabela 5 Struktura rzeczowa przychodów ze sprzedaży w latach 2015:

	Stan na 31 grudnia 2015
1. Przychody z usług konsultacje SAP	6.392.608,28
2. Przychody ze sprzedaży towarów	259.984,69
3. Przychody ze sprzedaży usług innych	189.116,72
Przychody netto ze sprzedaży, razem	6.841.709,69

Tabela 6 Wynik na sprzedaży

	Stan na 31 grudnia 2015
1. Przychody netto ze sprzedaży	6.841.709,69
2. Koszt własny	8.791.383,11
3. Zysk brutto na sprzedaży	-1.949.673,42
Marża	-28,00

Przychody ze sprzedaży w 2015 roku wyniosły 6.841.709,69 zł.

Ujemny wynik za rok 2015 wynika w dużej mierze, z ukończonego procesu łączenia spółek oraz z uprzednio zaplanowanych nakładów na rozwój spółek zależnych.

3. Działalność finansowa

Tabela 7 Działalność finansowa

	Stan na 31 grudnia 2015
1.Przychody finansowe	168.824,82
2.Koszty finansowe	42.523,41
Wynik z działalności finansowej	126.301,41

W 2015 roku spółka osiągnęła przychody finansowe w kwocie 126.301,41 zł, które wynikają z naliczenia odsetek od obligacji oraz depozytów.

4. Wskaźniki rentowności

Tabela 8 Wskaźniki rentowności

Wskaźnik rentowności	Stan na 31 grudnia 2015
1.Rentowność sprzedaży brutto	-35 %
2.Rentowność działalności operacyjnej	-37 %
3.Rentowność netto	-35 %
4.Rentowność aktywów netto	-12 %
5.Rentowność kapitału własnego	-13 %

Na ujemną rentowność grupy kapitałowej na wszystkich poziomach działalności gospodarczej miały wpływ koszty związane z utworzeniem rezerw w wysokości 967.619,06 zł oraz koszty pracownicze, których efekty po stronie przychodowej będą realizowane w całym 2016 roku.

Metoda wyliczenia wskaźników:

- rentowność sprzedaży brutto = $\text{zysk brutto ze sprzedaży okresu} / \text{przychody ze sprzedaży okresu}$;
- rentowność działalności operacyjnej = $\text{zysk operacyjny okresu} / \text{przychody ze sprzedaży okresu}$;
- rentowność netto = $\text{zysk netto okresu} / \text{przychody ze sprzedaży okresu}$;
- rentowność aktywów ogółem = $\text{zysk netto okresu} / \text{aktywa ogółem na koniec okresu}$;
- rentowność kapitału własnego = $\text{zysk netto okresu} / \text{kapitały własne na koniec okresu}$.

5. Wskaźniki płynności

Tabela 9 Wskaźnik płynności

Wskaźniki płynności	Stan na 31 grudnia 2015
1. Wskaźnik płynności bieżącej	1,4
2. Wskaźnik płynności szybkiej	1,1

Wskaźniki płynności znajdują się na poziomie bezpiecznym dla Spółki.

Spółka nie posiada nadwyżek finansowych.

Zobowiązania płacone są na bieżąco oraz terminowo.

Zdolność Spółki do wywiązywania się ze spłaty zobowiązań krótkoterminowych jest na poziomie zadowalającym.

Metoda wyliczenia wskaźników:

- wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe;
- wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe;

6. Wskaźniki zadłużenia

Tabela 10 Wskaźnik zadłużenia

Wskaźnik zadłużenia	Stan na 31 grudnia 2015
1. Wskaźnik ogólnego zadłużenia	30,0
2. Wskaźnik zadłużenia kapitału wł.	23,2
3. Wskaźnik pokrycia aktywów ogółem kapitałem własnym	109,0

Wskaźniki zadłużenia są na bezpiecznym poziomie.

Metoda wyliczenia wskaźników:

- wskaźnik ogólnego zadłużenia = zobowiązania długo- i krótkoterminowe / aktywa ogółem;
- wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = zobowiązania długo i krótkoterminowe / kapitały własne;
- wskaźnik pokrycia aktywów ogółem kapitałem własnym = kapitały własne / aktywa ogółem.

7. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym

Pozycje pozabilansowe nie występują.

IV. ZDARZENIA MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ

Grupa Kapitałowa BPX specjalizuje się w doskonaleniu procesów zarządzania z wykorzystaniem systemów informatycznych klasy ERP i Business Intelligence.

W roku 2015 podmiot dominujący oraz jednostki zależne podpisały kilka strategicznych kontraktów, co umożliwiło dalszy rozwój Działu Konsultingu systemu SAP oraz INFOR.

Realizując projekty doradcze i wdrożeniowe, nasi konsultanci zyskali wiele cennych doświadczeń. Jednocześnie, nasi klienci utwierdzili się w przekonaniu, że wybór BPX był trafny i że warto kontynuować współpracę z nami na szerszym polu.

Unikalne kompetencje zdobyte podczas realizacji licznych projektów międzynarodowych wykorzystywane są podczas lokalnych wdrożeń. Dlatego GK BPX stała się rozpoznawaną marką oraz polecanym partnerem do realizacji wdrożeń systemów klasy ERP takich liderów oprogramowania jak SAP, INFOR, QlickView.

Kompleksowe wsparcie i doradztwo powierzyli nam duże przedsiębiorstwa produkcyjne z branży takich jak: chemiczna, energetyczna, telekomunikacyjna, FMCG.

Dynamicznie rosnąca sprzedaż rozwiązań klasy Business Intelligence (QlikSense, QlikView) jest efektem rosnącego zapotrzebowania na złożone ale zarazem szybko dostępne analizy danych. BPX S.A. podpisała liczne umowy, zwiększyła sprzedaż i zdobyła nowe kompetencje w obszarze BI.

W obszarze sprzedaży i wdrożeń systemu INFOR CloudSuite, spółka uzyskała status srebrnego Partnera firmy INFOR dzięki czemu Spółka stała się najbardziej liczącym się partnerem INFOR na terenie Polski.

Otwarcie w 2016 roku przez firmę INFOR Centrum Usług we Wrocławiu, znacząco zwiększy rozpoznawalność produktów na rynku polskim i ułatwi przepływ wiedzy do Partnerów w czym spółka upatruje nowe szanse.

Konieczność implementacji Jednolitego Pliku Kontrolnego, początkowo przez największe przedsiębiorstwa, jednak do końca 2018 również przez firmy z segmentu MŚP, stwarza duże szanse zwrotu sprzedaży nie tylko na usługi samej implementacji wymogów podatkowych ale na zaoferowanie szerokiego spektrum usprawnień innych sfer potencjalnych klientów.

SYTUACJA NA RYNKACH OBSŁUGIWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ

Rynek usług doradczych stale się rozwija i rośnie zapotrzebowanie na coraz bardziej skomplikowane usługi. Klienci zainteresowani są nie tylko jednym produktem, a kompleksowym zarządzaniem ich potrzebami. Spółka BPX S.A. dzięki szerokiemu portfolio produktowemu zapewnia klientom całościowe rozwiązania począwszy od zarządzania procesami operacyjnymi, na raportowaniu, zarządzaniu strategicznym kończąc. Dzięki temu Spółka jest w stanie konkurować w wielu sektorach rynku, proponować rozwiązania zarówno

podmiotom publicznym jak i prywatnym, małym i dużym. Dzięki dywersyfikacji produktu jest w stanie dotrzeć do szerokiego grona klientów

Jeszcze parę lat temu można było mówić o sezonowości na rynku usług konsultingowych, natomiast trend ten zanika. Klienci są coraz bardziej świadomi swoich potrzeb, wiedzą że aby pozostać na rynku muszą się rozwijać, muszą wprowadzać nowe rozwiązania, nowe technologie. Przedsiębiorstwa, zarówno te duże jak i mniejsze zaczęły zauważać, że narzędzia do zarządzania przedsiębiorstwem nie są tylko na pokaz, a rzeczywiście ułatwiają codzienną pracę jak też analizę rentowności, zyskowności, czyli pomagają w sprawnym zarządzaniu firmą.

Rynek usług konsultingowych jest rynkiem dojrzałym, na którym współistnieją zarówno duzi gracze, jak i mniejsze podmioty świadczące usługi lokalne, czy też zajmujące się jedynie wycinkiem potrzeb klientów.

Dzięki zmieniającej się sytuacji gospodarczej, globalizacji, wsparciu przedsiębiorstw przez rządy państw, coraz to większa liczba firm doradczych jest w stanie osiągać sukcesy na rynkach międzynarodowych.

Na rynku usług konsultingowych można znaleźć wiele produktów, nie jest to tylko wąsko rozumiana konsultacja produktowa. W ramach usług konsultingowych wchodzi pomoc w prowadzeniu projektów, pomoc przy testowaniu rozwiązania, zakup i optymalizacja zakupu narzędzi ułatwiających pracę ludzi, uruchomienie raportów dla zarządu i wiele innych produktów.

Bardzo istotnym z punktu widzenia długofalowej współpracy z klientami jest zrozumienie potrzeb klienta. Bliska współpraca z klientem, dostosowanie rozwiązania do ich potrzeb już nie wystarcza. Siłą każdej firmy doradczej jest zespół ekspertów i specjalistów w danej dziedzinie z jednej strony, a z drugiej atmosfera współpracy pomiędzy nimi.

Projekty wdrożeniowe trwają często wiele miesięcy, dlatego też współpraca ludzi na projekcie musi się dobrze układać, relacje muszą być przyjacielskie i otwarte. Dzięki temu mimo, iż projekt się zakończy, klienci bardzo chętnie rozpoczynają kolejny z tymi samymi osobami, będą również liczyły na wsparcie w codziennych pracach. Dlatego, też kultura pracy i pozytywne relacje z klientem owocują długofalową współpracą, która przynosi korzyści obu stronom.

V. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Ryzyko związane z obsługą gwarancji i rękojmi sprzedanych lokali mieszkalnych

Spółka podpisała umowę na obsługę gwarancji i rękojmi sprzedanych lokali mieszkalnych, która zakończy się w II kwartale 2016 roku.

W związku ze zmianą profilu działalności Spółki, która nastąpiła na początku 2014 roku ryzyka związane z działalnością deweloperską oprócz ryzyka związanego obsługą gwarancji i rękojmi sprzedanych lokali mieszkalnych nie będą już stanowić zagrożenia dla kontynuowania działalności Spółki. Główne ryzyka, które mogą stanowić takie zagrożenie w 2016 roku to:

Ryzyko związane z realizacją projektów IT zakończonych niepowodzeniem

Spółka będzie oferował usługi doradcze dotyczące wykorzystania systemów informatycznych, wdrożenia systemów wspomagających zarządzanie, usługi związane z rozwojem i utrzymaniem tych systemów w ruchu jak również szeroko rozumiane doradztwo biznesowe. Spółka zamierza świadczyć swoje usługi Spółka bezpośrednio klientom wdrażającym i eksploatującym systemy informatyczne, jak też we współpracy z największymi firmami konsultingowymi, na dużych i złożonych projektach. W tego typu projektach istnieje ryzyko, że projekt nie zakończy się powodzeniem. W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka zamierza zatrudnić osoby z wieloletnim doświadczeniem w tego typu projektach oraz jednocześnie rozwijać umiejętności obecnych pracowników.

Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Rynek usług doradczych dotyczących wykorzystania systemów informatycznych, wdrożenia systemów wspomagających jest obsługiwany przez wiele konkurencyjnych podmiotów z wieloletnim doświadczeniem w branży. Spółka zamierza świadczyć swoje usługi Spółka bezpośrednio klientom wdrażającym i eksploatującym systemy informatyczne, jak też we współpracy z największymi firmami konsultingowymi, na dużych i złożonych projektach. Silna konkurencja, w tym zróżnicowana forma prowadzenia działalności przez podmioty konkurencyjne oraz wzrost liczby podmiotów prowadzących podobną działalność może wpłynąć na zmniejszenie ilości realizowanych przez Spółkę projektów oraz ich jednostkowej wartości. Tendencje te mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko związane z odpływem kluczowych pracowników

Emitent będzie działał w oparciu o wiedzę oraz doświadczenie zatrudnianych pracowników. Rozwój Emitenta będzie w dużej mierze zależał od stabilności zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych pracowników oraz kadry wyższego szczebla. Możliwość utraty kluczowych specjalistów i ich odejścia do firm konkurencyjnych z branży mogłaby wpłynąć na jakość realizacji projektów wdrożeniowych oraz pogorszenie warunków kontraktów realizowanych w przyszłości, a jednocześnie na wzmocnienie podmiotów konkurencyjnych. Dlatego też Spółka stworzyła efektywny proces weryfikacji umiejętności potencjalnych nowych pracowników (kilkuetapowa rekrutacja, obejmująca rozmowy, testy oraz zadania praktyczne; wdrożono również dedykowany system do zarządzania procesem rekrutacji), oraz cyklicznie przeprowadza tzw. PRP (Program Rozwoju Pracowników w trakcie którego z każdym pracownikiem omawiana jest jego ścieżka rozwoju/kariery).

Ryzyko związane z pogorszeniem się koniunktury na rynku IT

Emitent zamierza świadczyć usługi dla przedsiębiorstw o różnym profilu działalności. Rozwój gospodarczy rynku krajowego ma wpływ na poszczególne branże i operujące w ich zakresie przedsiębiorstwa, będące potencjalnymi usługobiorcami Emitenta. Spadek tempa wzrostu produktu krajowego brutto może obniżyć rentowność polskich przedsiębiorstw i uszczuplić ich budżety przeznaczone na inwestycje i usługi oferowane przez Spółkę. Ewentualna negatywna ocena wysokości obecnych i przyszłych dochodów uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa, wobec pogarszającej się sytuacji gospodarczej w Polsce, mogłaby doprowadzić do spadku popytu na usługi, które będzie oferował Emitent.

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

Na działalność Emitenta mają wpływ zmieniające się przepisy prawa i różne jego interpretacje, w szczególności w zakresie przepisów podatkowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, regulacji prawnych dotyczących branż poszczególnych klientów Spółki, prawa spółek handlowych. W związku z dostosowywaniem prawa polskiego do wymogów Unii Europejskiej, zmiany przepisów prawnych mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Emitenta. Każde wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednolitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

Ryzyko zmiany kursów walutowych

Biorąc pod uwagę otoczenie makroekonomiczne oraz sytuację polityczno-gospodarczą Polski akcjonariusze powinni wziąć pod uwagę znaczne wahania kursów walut, które mogą zmieniać wynik finansowy spółki. Spółka uzyskuje ponad połowę swoich przychodów w walutach obcych.

Sporządzili:

Prezes Zarządu
Cieślak Bogusław

Wiceprezes Zarządu
Saczuk Anna

Członek Zarządu
Wierzbowski Michał

Członek Zarządu
Osoba Michał

Biuro rachunkowe