



Zakręt, 21 marca 2014 r.

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu NTT System S.A. mam przyjemność przedstawić Państwu raport roczny, w którym zaprezentowane zostały wyniki ekonomiczne oraz najważniejsze wydarzenia mające miejsce w okresie 12 miesięcy, zakończonych 31 grudnia 2013 roku.

W minionym roku przychody ze sprzedaży Spółki wyniosły 697 591 tys. PLN i wzrosły o 40 563 tys. PLN (tj. o 6%) w stosunku do roku poprzedniego. Spółka wygenerowała zysk operacyjny w wysokości 6 392 tys. PLN, w porównaniu do 4 188 tys. PLN w roku ubiegłym, co oznacza wzrost o ponad 52%. Na poziomie zysku netto Spółka zarobiła 2 113 tys. PLN w porównaniu do 2 391 tys. PLN w 2012 roku, co oznacza spadek o ok. 11%. Warto zauważyć, że w 2013 r. Spółka znacząco zwiększyła sprzedaż na polskim rynku (przychody wzrosły z 456 542 tys. PLN w 2012 r. do 538 348 tys. PLN w 2013 r., tj. o 18%). Jednorazowy i negatywny wpływ na wynik 2013 r. miało utworzenie rezerwy na sporne przychody z tytułu odszkodowania od ubezpieczyciela, dotyczące jednej z ubezpieczonych wierzycieli. Kwota utworzonej w 2013 r. rezerwy z tego tytułu wyniosła 2 730 tys. PLN.

W minionym roku Spółka zanotowała kolejny wzrost sprzedaży produktów własnej produkcji i przetworzonych. Sprzedaż w tym segmencie wzrosła z 69 011 tys. PLN do poziomu 145 802 tys. PLN, co stanowi wzrost o 112%. Możliwe to było dzięki zbudowanemu przez nas zespołowi pracowników, którzy dysponują rozległą, stale pogłębianą wiedzą i bogatym doświadczeniem. Każdego dnia zmieniamy się dla naszych Partnerów i Klientów, by jak najlepiej dostosować się do ich potrzeb i oczekiwań. Dzięki posiadanym kompetencjom stale wprowadzamy na rynek nowości produktowe, poszerzamy spektrum świadczonych usług, jak i dbamy o kompleksowość oferowanych rozwiązań. Rok 2013 był rokiem, w którym NTT System wprowadziła na rynek szeroką gamę tabletów własnej marki NTTTablet, w tym specjalny tablet dedykowany dla dzieci - MagicTab. Spółka z powodzeniem sprzedawała na rynku tusze i tonery pod własną marką PRINTT. Na przełomie 2013/2014 r. NTT System wprowadziła do oferty pierwszego smartfona pod marką NTT. Zarząd Spółki wyraźnie dostrzega trend wzrostu sprzedaży produktów własnych. Konsekwentnie będziemy rozbudowywać ofertę sprzętu, który zmienia dotychczasowe struktury rynkowe w zakresie urządzeń IT, a więc katalog oferowanych tabletów, komputerów stacjonarnych (o parametrach dobrze dostosowanych do odmiennych grup użytkowników), AIO i serwerów. Sukcesywnie poszerzać będziemy ofertę smartfonów oraz materiałów eksploatacyjnych do urządzeń drukujących, jak również produktów dedykowanych dla graczy. Ponadto Spółka rozwijać będzie zakres oferowanych usług, szczególnie w obszarze usług serwisowych i produkcyjno-montażowych.

Największy wzrost w 2013 r. wygenerowała sprzedaż w segmencie dystrybucji komputerów, notebooków i tabletów. Wzrosła ona z 163 209 tys. PLN do poziomu 267 242 tys. PLN, tj. o 64%. Wzrost ten to efekt z jednej strony powodzenia, jakim cieszyły się wśród klientów komputery znajdujące się w ofercie Spółki, a z drugiej strony coraz bardziej rozbudowanego portfolio urządzeń mobilnych. W zakresie dystrybucji komputerów, notebooków i tabletów NTT System nadal sprzedaje głównie produkty renomowanych międzynarodowych producentów takich jak Lenovo (komputery, notebooki, ultrabooki, tablety, AIO, akcesoria), HP, Fujitsu, Apple, Toshiba.



Rozszerzamy naszą ofertę w zakresie dystrybucji podzespołów, akcesoriów i peryferiów oraz oprogramowania. W tej grupie handlowej znajduje się szerokie portfolio towarów takich producentów jak: Microsoft (oprogramowanie, konsole, gry i akcesoria), Sony (konsole i gry), Intel (procesory, płyty główne), Gigabyte, Samsung, LG. Kładziemy duży nacisk na zwiększenie sprzedaży akcesoriów (w tym Microsoft, Belkin, TP-LINK, Kingston, Targus, Forward, Bramante, Orvaldi, Lestar, Acme, E5, Netgear). Zarząd Spółki planuje także wprowadzić do oferty sprzedaży nowe linie dystrybucyjne.

Wyniki za rok 2013 pokazują, że pozytywny trend jest kontynuowany, a Spółka wciąż poprawia swoją rentowność i zdobywa większy udział w rynku. W trakcie minionego roku Zarząd konsekwentnie czynił kolejne kroki, które miały na celu z jednej strony budowę optymalnej oferty handlowej, z drugiej zaś maksymalną redukcję kosztów i poprawę efektywności działania. Podjęte przez nas działania są solidnym fundamentem pod dalszy rozwój w kolejnych okresach.

Mimo wielu zagrożeń, jesteśmy przekonani, iż kolejny rok będzie znacznie lepszy dla branży IT. Tradycyjnie głównym celem NTT System w nowym roku jest wzrost sprzedaży produktów własnych i usług, w tym usług serwisowych. Zarząd NTT System S.A. nadal będzie pracował nad wzrostem przychodów ze sprzedaży i udziału w rynku, przy jednoczesnym dbaniu o wzrost efektywności i rentowności, na co istotny wpływ ma odpowiednia polityka zarządzania płynnością i ryzykiem walutowym oraz rozszerzanie oferty rynkowej i odpowiednie nią zarządzanie. Nadal będziemy pracowali nad optymalizacją kosztów działalności operacyjnej. Jesteśmy pewni, że te działania doprowadzą do dalszej poprawy rentowności oraz podniosą jakość obsługi i zadowolenie naszych Partnerów.

W imieniu swoim oraz Zarządu pragnę, jak co roku, podziękować Akcjonariuszom, którzy obdarzyli nas swoim zaufaniem, naszym Klientom i Dostawcom, Radzie Nadzorczej, Pracownikom NTT System S.A. oraz Wszystkim, którzy wspierają nasze działania i którzy wnoszą wkład w rozwój Spółki. Przed nami wiele wyzwań, wiele ambitnych celów i planów, które już zaczęliśmy realizować. Wierzymy, że uda nam się je osiągnąć i jesteśmy przekonani, że wdrażana przez nas strategia przyniesie wzrost wartości NTT System S.A., co przełoży się na wycenę naszych akcji i zadowolenie naszych Akcjonariuszy.

Tadeusz Kurek

Prezes Zarządu

NTT System S.A.