

Szanowni Akcjonariusze, Pracownicy, Partnerzy

Niniejszym przekazujemy sprawozdanie finansowe za rok 2021.

Jak Państwo wiecie raport roczny za 2021 r. nie został opublikowany w terminie tj. 21 marca 2022 r. Publikacja raportu była niemożliwa z powodu przeciągających się prac związanych z badaniem sprawozdania finansowego Spółki przez biegłego rewidenta firmę KPMG.

Biegły rewident oświadczył, że nie zakończy badania sprawozdania finansowego w uzgodnionym terminie tj. do 21 marca 2022 r. z powodu konieczności dokonania szczegółowej analizy przychodów ze sprzedaży usług świadczonych przez Spółkę pod kątem prawidłowości ich rozpoznania w badanym okresie. Audytor wystąpił do Spółki z żądaniem dostarczenia dodatkowych informacji, co było czasochłonne i utrudniło dotrzymanie terminu publikacji raportu rocznego za 2021 r.

Korekty w sprawozdaniu finansowym dotyczyły sposobu prezentowania przychodów ze sprzedaży usług producenckich, a w ich efekcie wynik finansowy Spółki za analizowany okres tj. od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2021 roku uległ poprawie łącznie o 360 tys. zł.

Cieszymy się, iż możemy przedstawić Państwu wyniki finansowe Spółki za rok 2021.

W 2021 roku przychody ze sprzedaży osiągnięte przez Spółkę wzrosły o 68% w stosunku do roku ubiegłego, a marża brutto w ujęciu nominalnym wzrosła ponad dwukrotnie. Wskaźnik EBITDA wzrósł o 7,8 mln zł w stosunku do roku 2021 i wyniósł 6,9 mln zł, a wypracowany przez Spółkę zysk netto osiągnął poziom 4,1 mln zł.

W 2021 roku Spółka koncentrowała się na działaniach zwiększających efektywność ekonomiczną oraz dalszym rozwijaniem wysokomarżowych usług.

Nasza strategia jest odpowiedzią na rosnące potrzeby sektora „enterprise” w zakresie szybko postępującej transformacji cyfrowej. Dzisiaj w zasadzie każda firma, czy organizacja w jakimś sensie jest cyfrowa. Konsekwentnie skupiamy się na takich rozwiązaniach jak Dell Technologies (ISG), Huawei EBG, Commvault, Hitachi Vantara, Nutanix oraz Quantum.

Jesteśmy największym dostawcą usług profesjonalnych, w tym szkoleń i serwisów dla Huawei EBG oraz Commvault w Polsce. S4E ma pięć gwiazdek serwisowych Huawei, zarówno w obszarze IT, jak IP. To stwarza lepsze warunki do oferowania przez nas usług serwisowych dla Partnerów

Udało nam się zwiększyć sprzedaż rozwiązań ISG Dell Technology w Polsce. Konsekwentnie pracujemy na miano lidera obszaru ISG zarówno w sprzedaży, jak i usługach wdrożeniowych rozwiązań Dell.

Jesteśmy nie tylko specjalizowanym dystrybutorem, ale także dystrybutorem z wartością dodaną. 30 procent naszej marży pochodzi z obszaru Professional Services. To zasługa między innymi zespołu inżynierów, którzy na co dzień świadczą usługi edukacyjne, konsultacyjne, wdrożeniowe i serwisowe dla naszych Partnerów i ich Klientów. Jesteśmy jedną z niewielu firm, która posiada ISO 9000 na cały cykl obsługi Partnerów - począwszy od dostaw produktów, poprzez zapewnienie szkoleń i wdrożenia, a skończywszy na utrzymaniu.

Warto zaznaczyć, iż nowy właściciel odegrał bardzo istotną rolę w transformacji spółki. Obecnie każda sprzedaż do partnerów ma zabezpieczenie finansowe. Tym samym ewentualne kłopoty finansowe Partnera nie odbijają się na

kondycji Spółki. Bycie częścią ALSO Group daje naszemu zespołowi dostęp do międzynarodowego doświadczenia i silnego zaplecza ekonomicznego. S4E doskonale wpisuje się w strategię Grupy ALSO opartą na rozwoju dystrybucji w sektorze zaawansowanych, rozwiązań i usług. Grupa ALSO opiera swoją działalność na trzech filarach: Supply, Solutions oraz Services. Aktywnie wspieramy działania Grupy w drugim i trzecim filarze. Obecnie wspólnie z ALSO Polska oferujemy najsilniejsze wsparcie edukacyjno-wdrożeniowe Partnerów na polskim rynku.

Chciałabym osobiście podziękować wszystkim naszym Partnerom i Dostawcom za doskonałą współpracę oraz za zaufanie, jakim nas Państwo obdarzają. W szczególności chciałabym podziękować Pracownikom S4E za postawę, niesamowitą zdolność adaptacji do nowych warunków, pełną mobilizację i profesjonalizm.

Z poważaniem,

Hanna Osetek-Pasquet  
Prezes Zarządu