



Raport roczny jednostkowy

od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2016 r.

Sprawozdanie Zarządu
Edison S.A.



SPIS TREŚCI:

1. Podstawowe informacje o Spółce
 - Dane spółki
 - Zarząd Spółki
 - Rada Nadzorcza
 - Struktura akcjonariatu
 - Tabela 1 - Struktura akcjonariatu i głosów na Walnym Zgromadzeniu EDISON SA (stan nadziej 31.12.2016)
 - Tabela 2 - Podział na akcje wprowadzane do obrotu na rynek NewConnect i pozostające poza obrotem na tym rynku
2. Opis kluczowej działalności Spółki
 - Usługi
 - Produkty
3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego
4. Wyniki ekonomiczno-finansowe
5. Podstawowe dane finansowe
6. Wyniki sprzedaży
7. Plany na rok 2017
8. Ważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju
9. Czynniki ryzyka i ich opis
 - Ryzyko zahamowania tendencji wzrostu rynku usług B2B
 - Ryzyko kredytowe
 - Ryzyko koncentracji umów i zleceń
 - Ryzyko utraty płynności
 - Ryzyko walutowe
 - Ryzyko konkurencji
 - Ryzyko utraty kluczowych pracowników
 - Pozostałe informacje wymagane
10. Pozostałe informacje wymagane

1. Podstawowe informacje o spółce

DANE SPÓŁKI:

Nazwa:	EDISON Spółka Akcyjna
ADRES SIEDZIBY:	ul. Dobrego Pasterza 122A, 31-416 Kraków
TELEFON:	+48 (12) 425 09 70
E-MAIL:	biuro@edison.pl
STRONA WWW:	www.edison.pl
NIP:	676-15-98-008
REGON:	351139980

Spółka powstała 26 sierpnia 1996 roku na podstawie Aktu Zawiązania Spółki Akcyjnej (Akt Notarialny Repertorium A Nr 13691/96 sporządzonego przez Notariusza Iwonę Cyz-Hejmo w Kancelarii Notarialnej w Krakowie). Do 16 czerwca 1998 roku Spółka funkcjonowała pod nazwą „DoctorQ EDI S.A.”, następnie w wyniku podjętych przez Akcjonariuszy uchwał zmieniła nazwę na EDISON S.A. Spółka od początku swojego istnienia prowadzi obsługę podmiotów gospodarczych w zakresie wymiany dokumentów elektronicznych, w tym faktur elektronicznych. EDISON jako spółka informatyczna skupia się na procesie obsługi wymiany danych, który określany jest systemem EDI (elektroniczna wymiana danych, ang. Electronic Data Interchange). Czas trwania Spółki jest nieograniczony. Spółka działa na podstawie Statutu oraz przepisów Kodeksu Spółek Handlowych Dz. U. z 2000 l., Nr 94, poz. 1037 z późniejszymi zmianami.

ZARZĄD SPÓŁKI

Zarząd Spółki w okresie, za który sporządzone jest sprawozdanie, był jednoosobowy:

Tomasz Kuciel – Prezes Zarządu

RADA NADZORCZA

W skład Rady Nadzorczej Spółki w okresie, za który sporządzone jest sprawozdanie, wchodził:

1. **David Odrakiewicz** - Przewodniczący Rady Nadzorczej od 24.02.2016 do 08.06.2016
- w składzie Rady Nadzorczej do 08.06.2016.

2. **Michał Biskup** - Przewodniczący Rady Nadzorczej od 08.06.2016,
- w składzie Rady Nadzorczej od 08.06.2016.
3. **Mirosław Myrna** - Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej od 24.02.2016
- w składzie Rady Nadzorczej do 08.06.2016.
4. **Hans Ralf Saykiewicz** - Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej od 08.06.2016
- w składzie Rady Nadzorczej RN od 09.11.2015.
5. **Dominik Lipiec** - Członek Rady Nadzorczej od 08.06.2016.
6. **Damian Kwiatkowski** - Członek Rady Nadzorczej od 09.11.2015
7. **Łuksza Kierepka** - Członek Rady Nadzorczej od 26.05.2015

STRUKTURA AKCJONARIATU

Poniższe dane dotyczące struktury akcjonariatu EDISON SA zostały zebrane i przedstawione z zachowaniem należytej staranności na podstawie wiedzy Zarządu Spółki, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji kupna/sprzedży akcji przez akcjonariuszy, o których Spółka nie została poinformowana.

Wszystkie poniższe akcje Spółki (tj. akcje serii A1, A2, A3, A4, A5, A6, B1, B2, B3, B4,

B5, B6, C, D, E1, E2, E3, E4, E5, E8 od nr 150944 do 154471 oraz od nr 159601 do nr

159835, E9, F1, F2, F3, F5, F6, F7, G11, G12, GB, G14, G15, G111, G112, G1B, G1111, G1112, G11B, G1114, G1115, G1116, H, I, J i K) są akcjami zwykłymi na okaziciela o wartości nominalnej 1 PLN (słownie: jeden złoty) każda, które zostały dematerializowane i wprowadzone do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

Tabela 1 - Struktura akcjonariatu i głosów na Walnym Zgromadzeniu EDISON SA (stan na dzień 31.12.2016)

Akcjonariusz	Ilość akcji	% udział w ogólnej liczbie akcji	Ilość głosów	% udział w ogólnej liczbie głosów
Omega S.A.	2 639 645	89,43	2 639 645	89,43
Pozostali akcjonariusze	311 922	10,57	311 922	10,57
SUMA	2 951 567	100,00	2 951 567	100,00

Tabela 2 - Podział na akcje wprowadzane do obrotu na rynek NewConnect i pozostające poza obrotem na tym rynku

Wyszczególnienie	Ilość akcji	% udział w liczbie akcji	% udział w ogólnej liczbie akcji na WZ
Akcje wprowadzone na NewConnect.	1 440 806	99,26	99,26
Akcje nie wprowadzone na NewConnect	10 761	0,74	0,74
SUMA	1 451 567	100,00	100,00

2. OPIS KLUCZOWEJ DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

W 1996 roku EDISON SA podpisał umowę licencyjną z General Electric Information Services (obecnie OpenText). Licencja obejmowała zarówno specjalistyczne oprogramowanie do obsługi centrum wymiany danych (Platformę Handlu Elektronicznego), umożliwiające świadczenie usług przesyłania dokumentów w postaci elektronicznej (EDI), jak i metodologię prowadzenia wdrożeń tego typu rozwiązań u klientów (know-how). Bazując na wiedzy i doświadczeniu licencjodawcy EDISON S.A. w sposób aktywny tworzy społeczność EDI w Polsce, oferując szerokie spektrum produktów i usług EDI dla handlu, bankowości, administracji i transportu, w coraz większym stopniu wykorzystując technologie internetowe. Pakiety usług zaprojektowane zostały z myślą o każdym aspekcie elektronicznej wymiany danych, począwszy od doradztwa i planowania, poprzez kompleksową obsługę klienta, a skończywszy na rozwijaniu elektronicznej społeczności dostawców i klientów. Dzięki integracji rozwiązań EDISON z siecią prowadzoną przez OpenText (dawniej GXS) możliwa jest elektroniczna wymiana danych z użytkownikami na całym świecie, m.in. poprzez Internet. Spółka oferuje szeroki wachlarz usług i produktów.

USŁUGI

- consulting dotyczący projektów i wdrożenia rozwiązań e-Commerce,
- tworzenie społeczności użytkowników e-Commerce z wykorzystaniem za równo sieci VAN jak i Internetu
- świadczenie usług operatorskich przesyłania dokumentów EDI pomiędzy partnerami krajowymi i zagranicznymi,
- Business Process Outsourcing (BPO),
- NBTS - Network Based Translation Services – usługi translacji formatów dokumentów; możliwość przetłumaczenia w trybie „Any to Any”

PRODUKTY

Connector Plus

Oprogramowanie komunikacyjne służące klientowi do automatycznego odbierania/ wysyłania dokumentów elektronicznych. Działa na wszystkich platformach sprzętowych (Windows, Linux, MacOS) oraz spełnia wymogi EDI Gateway dla dużych przedsiębiorstw – aplikacja serwerowa, obsługa wielu skrzynek EDI.

EWA PLUS

EWA Plus – rozwiązanie klasy WebEDI. Pracuje jako osobna, uproszczona aplikacja całkowicie niezależna od rodzaju wykorzystywanej przez danego klienta przeglądarki internetowej. Istotna jako domknięcie projektów typu roll-out (inaczej on-boarding).

SAFE – SYSTEM ARCHIWIZACJI FAKTUR ELEKTRONICZNYCH

Zaawansowane narzędzie do archiwizacji faktur elektronicznych (oraz każdego typu dokumentu – XML i EDIFACT). Zapewnia pełny, ciągły i natychmiastowy dostęp do archiwizowanych faktur przez Internet. Umożliwia optymalizację procesów przy jednoczesnej redukcji kosztów w stosunku do tradycyjnych metod archiwizacji i stuprocentowym bezpieczeństwie. Narzędzie odpowiada wymogom fiskusa dzięki łatwemu udostępnianiu dokumentów na potrzeby kontroli skarbowej oraz możliwość przeniesienia kopii zapasowych archiwum na dowolny nośnik. Cechuje się również intuicyjnym interfejsem oraz szybkim wyszukiwaniem dokumentów według różnorodnych kryteriów (data, nazwa kontrahenta, NIP itd.). Umożliwia także podgląd dokumentu w czytelnej formie i pobranie go (oraz archiwizację) w formacie pdf.

WALIDACJA I ARCHIWIZACJA FAKTUR ELEKTRONICZNYCH

Rozbudowany system do walidacji i archiwizacji faktur elektronicznych. Walidacja to sprawdzanie faktur elektronicznych pod względem rachunkowym (poprawność wyliczenia wartości podatku, deklaracji stawek podatku, kwalifikacji do właściwego okresu księgowego, itd.) oraz biznesowym (czy np. występuje nr dowodu dostawy i czy ma prawidłową strukturę, czy deklarowana data ważności produktu spełnia założone kryteria). Walidacja odbywa się w oparciu o ustalone reguły walidacji, które wynikają z potrzeb zamawiającego. Uzupełnieniem usługi jest „matching”, czyli konfrontowanie przesłanych faktur z zamówieniami zakupu, dowodami przyjęcia towaru (PZ) lub innymi dokumentami logistycznymi. Matching pozwala na automatyczne parowanie faktur i dokumentów logistycznych, a także ujawnia niezgodności w przesłanych fakturach w stosunku do dostawy. Przy tysiącach miesięcznie przetwarzanych faktur i połączonych z fakturami, innych dokumentach, w znaczący sposób obniżają się koszty procesu ewidencji faktur po stronie kupującego.

NBTS – NETWORK BASED TRANSLATION SERVICES

Usługa translacji plików „w locie” pomiędzy skrzynką nadawcy i odbiorcy dokumentu. Automatycznie tłumaczy dokumenty elektroniczne z dowolnego formatu nadawcy dokumentu do dowolnego formatu odpowiedniego dla adresata dokumentu.

3. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI, JAKIE NASTĄPIŁY W OKRESIE OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Dnia 13 maja 2016 roku Zarząd Edison S.A. podpisał umowę nabycia nieruchomości stanowiącej lokal o powierzchni 89,91 m², zlokalizowanej w ścisłym centrum Krakowa, za łączną cenę 750.000,00 złotych. Zarząd uznał podpisaną umowę za istotną, z uwagi na jej wartość, która przekracza 20% kapitałów własnych Spółki.

4. WYNIKI EKONOMICZNO-FINANSOWE

Już czwarty rok z rzędu Spółka zwiększyła wartością dwucyfrową przychody w ujęciu rok do roku. Tym razem był to wzrost o **12%**. Dobry wynik to efekt skutecznie prowadzonych działań marketingowych i handlowych w zakresie pozyskiwania nowych Klientów oraz narastający efekt sprzedaży usług abonamentowych w poprzednich okresach. Dla pozyskiwania nowych Klientów duże znaczenie miało konsekwentne umacnianie pozycji eksperta, w tym wystąpienia na wydarzeniach branżowych, i utrzymywanie bardzo dobrych relacji z dotychczasowymi Klientami, czego wynikiem była duża ilość rekomendacji.

5. PODSTAWOWE DANE FINANSOWE

Wyszczególnienie	PLN	EUR	PLN	EUR
	31.12.2016	31.12.2016	31.12.2015	31.12.2015
Przychody ze sprzedaży	3 481 428,64	786 941,37	3 108 593,45	729 459,92
Wynik finansowy netto	84 692,63	19 143,90	- 483 973,17	- 113 568,73
Wynik finansowy brutto	147 459,47	33 331,70	- 582 262,27	- 136 633,17
Aktywa razem	3 511 539,98	793 747,73	3 087 391,13	724 484,60
Kapitały własne	2 745 931,37	620 689,73	2 661 238,74	624 484,04
Zobowiązania długoterminowe	24 888,91	5 625,88	13 275,59	3 115,23
Zobowiązania krótkoterminowe	661 222,31	149 462,54	340 694,07	79 946,98
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	751 904,22	169 960,26	432 758,13	101 550,65
Inwestycje krótkoterminowe	1 119 298,56	253 006,00	1 917 348,64	449 923,41
Amortyzacja	225 568,55	50 987,46	179 722,56	42 173,54
Zysk ze sprzedaży	489 571,29	110 662,58	475 221,81	111 515,14
Zysk z działalności operacyjnej	479 638,25	108 417,32	472 001,07	110 759,37

	2016	2015
Kurs średni EUR na dzień bilansowy (31.12)	4,4240	4,2615
Średni kurs EUR w okresie 01.01 do 31.12	4,3757	4,1848

6. WYNIKI SPRZEDAŻY

W całym 2016 roku Spółka dobrze radziła sobie zarówno z utrzymaniem dotychczasowych, jak i zdobywaniem nowych Klientów. Edison SA odnotował znaczący wzrost zainteresowania usługami EDI wśród firm produkcyjnych, rozwijających działalność na rynkach zagranicznych.

Przychody ze sprzedaży w kolejnych kwartałach kształtowały się następująco:

	2016	2015	Zmiana r/r [%]
I kwartał	814 133,70	685 245,78	18,80
II kwartał	912 429,99	824 041,66	10,70
III kwartał	842 256,22	778 264,94	8,20
IV kwartał	905 701,07	821 041,07	10,30
SUMA:	3 481 428,64	3 108 593,45	12,00

7. PLANY NA ROK 2017

SPRZEDAŻ

- sukcesywne powiększanie przewagi nad konkurencją w wybranych branżach;
- kontynuacja rozpoczętych projektów wdrożeniowych (rozszerzenie zasięgu rozpoczętych wcześniej projektów);
- dosprzedaż (up-sale) – rozwój usług EDI u obecnych Klientów;

OBSŁUGA KLIENTA

- utrzymywanie i pogłębianie relacji biznesowych z obecnymi Kontrahentami;
- ciągła poprawa jakości obsługi sprzedażowej i posprzedażowej;
- wdrożenie zintegrowanego systemu zarządzania jakością wg normy 9001 – 14001 - 27001

ROZWÓJ PRODUKTÓW

- poszerzenie zakresu oferowanych usług w oparciu o nowe rozwiązanie klasy WebEDI
- kontynuacja prac nad nowymi produktami z obszaru BPO (Business Process Outsourcing);
- narzędzie do automatyzacji obsługi klientów;

MARKETING I PR

- promocja w periodykach branżowych;
- aktywny udział w konferencjach i targach branżowych;
- umocnienie pozycji w kategorii eksperta usług EDI.

8. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W ZAKRESIE BADAŃ I ROZWOJU

Zostały zakończone prace nad najważniejszym strategicznie projektem minionego roku – nowym systemem dostępowym typu WebEDI. Pomoże on nam w jeszcze skuteczniejszym budowaniu społeczności EDI w dużych projektach wdrożeniowych.

System do walidacji dokumentów elektronicznych wzbogacił się o istotne, nowe elementy pozwalające objąć usługą walidacji rozszerzony zestaw dokumentów, w tym komunikaty EDI wchodzące w skład łańcucha dostaw.

Uruchomiona została także zaawansowana obsługa faktur importowych EDI z uwzględnieniem: specyfiki przepisów księgowych, przeliczania kursów waluty, matchowania potwierdzenia przyjęcia dostaw oraz archiwizacji.

Rozpoczęte zostały badania nad adaptacją nowego standardu w komunikacji elektronicznej AS4, który ma szansę wkrótce zdominować branżę motoryzacyjną oraz obszary komunikacji P2P i VAN.

Rozpoczęliśmy również przygotowania do wdrożenia zintegrowanego systemu zarządzania jakością obejmującego system zarządzania jakością, zgodny z normą ISO 9001:2015, system zarządzania środowiskowego zgodny z normą ISO 14001:2015 i system zarządzania bezpieczeństwem Informacji zgodny z normą ISO 27001:2015.

9. CZYNNIKI RYZYKA I ICH OPIS

RYZYKO ZAHAMOWANIA TENDENCJI WZROSTU RYNKU USŁUG B2B

Spółka jest wysoko wyspecjalizowanym przedsiębiorstwem operatorsko-usługowym działającym na rynku usług Business-to-Business, w szczególności wymiany dokumentów elektronicznych. Ilość przesyłanych dokumentów jest pochodną koniunktury gospodarczej, co może niekorzystnie wpłynąć na wykorzystanie zakupionych usług i obniżenie rachunków za usługi. Jednocześnie obserwowane jest wzmożone zainteresowanie komunikacją B2B (umożliwiająca automatyzację procesów), co powinno korzystnie wpływać na pozyskiwanie nowych Klientów.

RYZYKO KREDYTOWE

W ocenie Zarządu Spółki koncentracja ryzyka kredytowego w Spółce jest znikome. Bieżące potrzeby są regulowane z bieżących przychodów.

RYZYKO KONCENTRACJI UMÓW I ZLECEŃ

Ryzyko koncentracji umów i zleceń pozycjonuje się w Spółce na stosunkowo niskim poziomie. Polityka sprzedaży Spółki polega na utrzymaniu istniejących relacji handlowych, jak również ciągłym, aktywnym pozyskiwaniu nowych partnerów biznesowych. Dodatkowo kierunki sprzedaży są zdywersyfikowane pod kątem branżowym – sektor handlu detalicznego, producentów FMCG, przemysłu motoryzacyjnego – co w ocenie Zarządu Spółki ogranicza występowanie opisywanego czynnika ryzyka.

RYZYKO UTRATY PŁYNNOŚCI

Ryzyko utraty płynności związane jest głównie z finansowaniem zobowiązań Spółki. Spółka na bieżąco monitoruje osiągnięte wskaźniki płynności finansowej. Na dzień bilansowy Spółka posiada wskaźniki płynności finansowej na wysokim poziomie oraz nie występują trudności związane z regulowaniem bieżących zobowiązań.

RYZIKO WALUTOWE

Ryzyko walutowe Spółki może być związane jedynie z regulowaniem zobowiązań. Wobec faktu, iż zobowiązania wyrażone w walutach obcych (EUR, USD) wynoszą ok. 2% ogółu kosztów Zarząd Spółki ocenia ryzyko walutowe jako pomijalne.

RYZIKO KONKURENCJI

Istotny wpływ na sytuację Spółki wywierają podmioty konkurencyjne wobec Spółki.

Spółka posiada wieloletnie doświadczenie, technologie pozwalające świadczyć usługi na najwyższym poziomie, wysoko wykwalifikowaną kadrę oraz wypracowane przez wiele lat zaufanie Klientów. Spółka stara się systematycznie wzmacniać przewagę konkurencyjną m.in. poprzez ciągłe podnoszenie kompetencji technologicznych, rozwój usług doradczo-projektowych oraz poszerzenie oferty produktowej o nowe rozwiązania.

RYZIKO UTRATY KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW

Rynek usług informatycznych, na którym działa Spółka, jest wąskim i specjalistycznym obszarem biznesu. Ważnym czynnikiem prowadzonej działalności jest odpowiednio dobrana i wykwalifikowana kadra, w tym specjaliści z zakresu informatyki. Z uwagi na wzrastające zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników z zakresu informatyki, istnieje ryzyko, iż dotychczasowi pracownicy zostaną przejęci przez podmioty konkurencyjne. W wypadku rozwoju skali działalności problemem może być także pozyskanie nowych pracowników. By przeciwdziałać możliwym kryzysom, Spółka aktywnie odpowiada na obecne potrzeby i preferencje pracowników na krajowym rynku pracy. Zatrudnienie na umowę o pracę daje poczucie stabilizacji i bezpieczeństwa, dodatkowo wszyscy pracownicy są objęci pakietem prywatnej opieki medycznej. Przewagą Spółki jest również przyjazna atmosfera i elastyczność pracy oraz troska o zachowanie równowagi między karierą a życiem prywatnym pracowników (tzw. work-life balance). Dbałość o środowisko naturalne i społeczna odpowiedzialność biznesu to kolejny przykład wychodzenia Firmy naprzeciw oczekiwaniom pracowników. Przyjęte działania, będące efektem przemyślanej strategii employer brandingowej, budującej obraz Spółki jako atrakcyjnego pracodawcy, przynoszą efekt w postaci lojalności i zaangażowania pracowników. W całym 2016 roku Spółka dobrze radziła sobie zarówno z utrzymaniem dotychczasowych, jak i zdobywaniem nowych Klientów. Edison SA odnotował znaczący wzrost zainteresowania usługami EDI wśród firm produkcyjnych, rozwijających działalność na rynkach zagranicznych.

10. POZOSTAŁE INFORMACJE WYMAGANE

Zgodnie z art. 49 ust 2 sprawozdanie z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki.

Poniżej zamieszczono nieomówione wcześniej wymagane informacje.

Art. 49 ust 2 pkt.5 Nabycie akcji własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych akcji w przypadku ich przejęcia.

W 2016 roku Spółka nie nabywała akcji własnych jak również nie dokonywała odsprzedaży akcji własnych.

Art. 49 ust 2 pkt. 8 Stosowanie przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego.

Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego („Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect”) zgodnie z Regulaminem ASO. Art. 49 ust 3 Informacja dotycząca zatrudnienia w Spółce. W roku obrotowym (2016) przeciętna liczba zatrudnionych wynosiła:

	Przeciętna liczba zatrudnionych w roku obrotowym 2016	Przeciętna liczba zatrudnionych w roku poprzedzającym 2015
Ogółem, z tego:		
pracownicy umysłowi (na stan. nierobotniczych)	14,75	12,46
pracownicy fizyczni (na stan. robotniczych)	14,75	12,46
uczniowie	-	-
osoby wykonujące pracę nakładczą	-	-
osoby korzystające z urlopów	-	-
wychowawczych lub bezpłatnych		