



Strategia spółki

MADKOM SA

na lata 2017- 2020 r.

| | |
|--|---|
| PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI..... | 4 |
| ZARZĄD | 4 |
| RADA NADZORCZA..... | 4 |
| PROKURENT..... | 4 |
| PODMIOTY WCHODZĄCE W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ | 5 |
| PODSUMOWANIE REALIZACJI CELÓW OBJĘTYCH STRATEGIĄ Z DNIA 24 LUTEGO 2015R..... | 6 |
| CELE DŁUGOFALOWE (2015-2020) | 8 |
| CELE KRÓTKOTERMINOWE NA OSTATNI KWARTAŁ ROKU 2016 I LATA 2017- 2018 | 9 |

List Prezesa Zarządu Madkom SA

Szanowni Państwo,

Ostatnie lata, a w szczególności ostatni rok, nauczyły nas, że w branży, w której działamy, nawet najlepszy plan, który w chwili jego rozpoczęcia realizacji jest realny, na etapie realizacji może ulec wielu zmianom. Konsekwencją tego jest odejście od pierwotnych założeń czasowych lub finansowych.

Niniejszy dokument stanowi zatem aktualizację dotychczasowej strategii spółki opublikowanej w dniu 24 lutego 2015r z uwzględnieniem i omówieniem dotychczasowej realizacji celów oraz planami na przyszłość.

To, na co szczególnie położyliśmy nacisk opisując w strategii, to zwiększenie przychodów stałych z umów serwisowych i maksymalne wykorzystanie przyszłych funduszy unijnych, które właśnie pojawiają się na rynku.

Zapraszam do lektury i zadawania pytań na które z chęcią odpowiemy.

Z wyrazami szacunku,



Grzegorz Szczechowiak
Prezes Zarządu

Przedmiot działalności

Głównym źródłem przychodów Madkom SA jest sprzedaż własnego oprogramowania oraz świadczenie usług wdrożeniowych i szkoleń w zakresie oprogramowania. Madkom jest dostawcą i integratorem autorskich produktów do zarządzania dokumentami, budżetem, specjalizowanymi systemami CMS związanymi z e-usługami oraz podnoszeniem kwalifikacji zawodowych pracowników JST.

Spółka posiada wieloletnie doświadczenie w sektorze administracji publicznej nabyte dzięki wdrożeniu wielu własnych rozwiązań informatycznych.

Według klasyfikacji PKD 2009 główna działalność Spółki to:

62.01 Z – działalność związana z oprogramowaniem.

Przedmiotem działalności Madkom SA według klasyfikacji przyjętej przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA, jest „Informatyka”.

Zarząd

| Członek Zarządu funkcji | Funkcja | Kadencja / okres pełnienia |
|------------------------------------|----------------|-----------------------------------|
| Grzegorz Szczechowiak | Prezes Zarządu | 23.06.2014 – 22.06.2017 |

Zarząd Spółki jest jednoosobowy. Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawniony jest Prezes Zarządu.

Rada Nadzorcza

Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są na wspólną trzyletnią kadencję, która kończy się 22 czerwca 2017 r.

| | |
|---------------------|--|
| Halina Szczechowiak | – Przewodnicząca Rady Nadzorczej Madkom SA |
| Mieszko Bisewski | – Członek Rady Nadzorczej Madkom SA |
| Michał Przybyłowski | – Sekretarz Rady Nadzorczej Madkom SA |
| Paweł Musiał | – Członek Rady Nadzorczej Madkom SA (Członek niezależny) |
| Marek Trojanowicz | – Członek Rady Nadzorczej Madkom SA (Członek niezależny) |

W trakcie trwania kadencji rezygnację z funkcji złożył Pan Maciej Zawiślak w jego miejsce został powołany Pan Mieszko Bisewski.

Prokurent

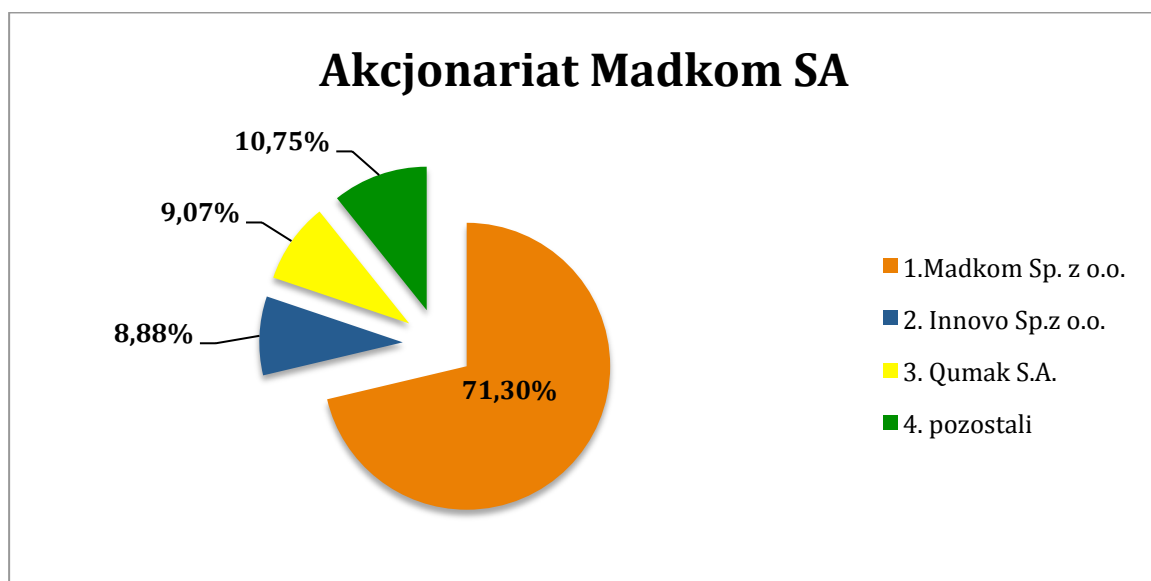
| | |
|--------------|-----------------------|
| Marcin Jorka | – Prokurent samoistny |
|--------------|-----------------------|

Podmioty wchodzące w skład grupy kapitałowej

- **MK Services** Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą w Gdyni Al. Zwycięstwa 96/98. Spółka zajmuje się outsourcingiem pracowników IT. Madkom SA posiada w tej spółce 2% udziałów.
- **Emdesoft** Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą w Gdyni Al. Zwycięstwa 96/98. Spółka ta powstała w celu budowy Systemu Gospodarowania Odpadami (SGO), udziałowcem tej spółki jest Agencja Rozwoju Pomorza S.A., która wsparła tą spółkę kwotą 620.000 zł pochodzącymi z funduszu 3.1 PARP. Madkom SA posiada w tej Spółce 53% udziałów.
- **Cloud Industry Solutions** Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą w Gdyni Al. Zwycięstwa 96/98. Spółka ta zajmuje się świadczeniem usług z zakresu analizy finansowej dla branży hotelarskiej i medycznej w oparciu o aplikację internetową Hotel Data. Madkom SA stał się większościowym udziałowcem Spółki w styczniu 2015r obejmując 51% udziałów, pozostałymi udziałowcami są: Andrzej Rybicki 25% udziałów i Agencja Rozwoju Pomorza S.A. do której należy 24% udziałów.

Akcjonariat

Struktura akcjonariatu na dzień 13 lutego 2015 r.



Źródło: Na podstawie danych Emitenta

Podsumowanie realizacji celów objętych Strategią z dnia 24 lutego 2015r.

1. Terminowa realizacja pozyskanych projektów POKL na rok 2015

Aktualnie realizowane projekty przez Spółkę to zamówienia z działania POKL, pochodzące ze „starego rozdania”. Rozliczenie tych projektów musi zakończyć się w okresie do września 2015r. Dlatego też niezwykle istotne jest zapewnienie zasobów kadrowych do realizacji wielu zamówień w niezwykle krótkim czasie.

Cel zrealizowany – *oceniając realizację tego celu z punktu widzenia ilościowego to przyrost nowych klientów przekroczył nasze oczekiwania, jednocześnie odnotowaliśmy też zwiększony poziom przychodów względem określonego w strategii.*

2. Organizacja i uruchomienie BOK do czerwca 2015.

Porównując rok do roku liczba klientów zwiększa się o kilkadziesiąt urzędów i instytucji. W celu sprawnej obsługi klienta musi powstać w Spółce sprawna komórka do obsługi Klienta.

Cel częściowo zrealizowany: *w spółce nie został wydzielony dział zajmujący się obsługą serwisową Klientów – zadanie to zostało przeniesione do realizacji poprzez odrębny podmiot, który zostanie utworzony jeszcze w roku 2016.*

3. Reorganizacja struktury organizacyjnej Spółki.

Reorganizacja struktury jest konieczna z uwagi na fakt rozwoju spółki. Ma ona na celu zwiększenie przepływu komunikacji, dążenie do rozwoju wdrożonych w zeszłym roku zwinnych metod zarządzania procesami w Spółce opartymi o metodyki Agile.

Cel zrealizowany: *spółka jest na etapie doskonalenia wdrożonego procesu*

4. Wdrożenie ISO 27001:2013

Nasi Klienci są dla nas najważniejsi. Od chwili certyfikacji systemu bezpieczeństwa będziemy działać zgodnie ze standardami, które wpłyną na jakość bezpieczeństwa oferowanych produktów i usług.

Cel zrealizowany: *spółka wdrożyła system zarządzania bezpieczeństwem informacji i w roku 2016 powtórnie przeszła z sukcesem audyt systemu prowadzony przez TUV Nord.*

5. Wejście w nowe obszary świadczenia usług

- a. Medycyna - rynek usług i systemów medycznych jest najszybciej rozwijającym się rynkiem od kilku lat. Starzejące się społeczeństwo wymaga zwiększonej opieki medycznej, a co za tym idzie pojawia się dotychczas niespotykana potrzeba budowy rozwiązań IT z nowych obszarów medycyny. Spółka opracowuje dwa typy oprogramowania, system dla indywidualnych praktyk lekarskich moduł szpitalnego systemu HIS dla pracowni hemodynamiki.

Cel w trakcie realizacji: oprogramowanie o którym mowa w celu zostało opracowane trwają prace handlowe nad komercjalizacją rozwiązań.

- b. Hotel Data to internetowa aplikacja wspierająca dział controllingu w obiektach hotelowych, która ułatwia menedżerom i dyrektorom zarządzanie hotelem i kontrolę jego wyników finansowych. Wykorzystując specjalistyczną wiedzę z zakresu revenue i profit management pozwala badać efektywność strategii obiektu i dostosowywać ją do zmiennych warunków panujących na rynku.

Cel niezrealizowany: Spółka prowadzi dalej działalność, jednak przychody związane ze zwrotem z tej inwestycji nie są do końca satysfakcjonujące. Spółka w dalszych krokach podejmie działania związane ze sprzedażą aktywów w Cloud Industry Solutions Sp. z o.o.

6. Zakończenie budowy nowych systemów

Księgowość Budżetowa i Sprawozdawczość Budżetowa to dwa podsystemy systemu Budżet, który będzie naszym przyszłym hitem sprzedażowym. Pierwszy przedsmak tego, że produkt jest pożądanym na rynku i ma ogromny potencjał, była sprzedaż systemu SPIRB (Budżet) do największej jednostki budżetowej miasta Krakowa tj. do Zakładu Infrastruktury Komunalnej i Transportu – jest to największa jednostka budżetowa miasta Krakowa operująca najwyższym budżetem. W trakcie 2015 roku zrealizujemy także kilkanaście mniejszych wdrożeń systemu SPIRB w Gminach.

Cel częściowo zrealizowany: Spółka prowadzi prace rozwojowe, które doprowadziły do połączenia systemu SPIRB z systemami księgowości budżetowej innych dostawców wypełniając lukę w obszarze planowania i realizacji budżetu zadaniowego. Prace związane z opracowaniem samodzielnego modułu księgowości budżetowej zostały zawieszono w związku ze współpracą z aktualnymi partnerami, dzięki którym spółka uzyskała dostęp do bazy ich klientów.

Cele długofalowe (2015-2020)

1. Coroczne zwiększanie sprzedaży

Coroczne zwiększanie sprzedaży o co najmniej 20% jest celem, który doprowadzi do podniesienia wartości Spółki i zwiększy jej atrakcyjność zarówno w oczach Inwestorów, jak i w oczach Klientów. Zwiększanie sprzedaży będzie wiązało się z rozbudową oferty Spółki dla Klientów i oferowaniem kolejnych modułów oprogramowania, przez co spółka będzie się umacniać finansowo, eliminując ewentualne efekty sezonowości sprzedaży. Niebagatelnym jest tu fakt, że rozpoczęto proces wdrażania systemu motywacyjnego dla kadry menedżerskiej, która za realizację swoich celów będzie stawiała się bezpośrednim współtwórcą sukcesu Spółki, konsumując owoce tego sukcesu. Założenie postawione przez Zarząd Spółki na poziomie 20% jest ostrożnym założeniem. W latach 2015 - 2016 wzrost ten powinien oscylować wokół tego wskaźnika, w latach 2017 – 2020 dynamika sprzedaży powinna wzrosnąć nawet do 35% r/r.

Cel częściowo zrealizowany: Spółka zrealizowała cel postawiony na rok 2015, jednak w roku 2016 nastąpiło załamanie sprzedaży poprzez opóźnienia w procesie uruchamiania środków unijnych na lata 2014-2020. Opóźnienie to jest bardzo mocno odczuwalne w całej branży – nie jest to jedynie problem Spółki. Finansowanie unijne na lata 2014 – 2020 w rzeczywistości pojawi się na rynku w ostatnim kwartale 2016 r. Można zatem z pełną odpowiedzialnością powiedzieć, że przychody, które z miały być wygenerowane w roku 2016, przesuną się na lata przyszłe ze szczególnym ich wykorzystaniem w roku 2017. W kolejnych latach sytuacja powinna być wyrównana i zmiany polityczne, wybory oraz inne nieprzewidziane zdarzenia nie powinny mieć na to wpływu. W naszym przekonaniu zasilenie gospodarki dotacjami spowoduje znaczny wzrost przychodów, a co za tym idzie poprawienie parametrów finansowych gmin – to jednak będzie odczuwalne w postaci wzrostu przychodów z podatku PIT i CIT wpływających do kas gminnych. Budżety gmin na kolejne lata będą już uwzględniały te zwiększone przychody, co przełoży się na dodatkowy impuls inwestycyjny w latach 2018 – 2020.

2. Podniesienie jakości produktów

Jakość produktów to dla nas bezsprzecznie najważniejszy cel długofalowy. Spółka stawia na jakość zarówno w nowo wytwarzanych produktach, ale też przede wszystkim w produktach już istniejących, wymagających refaktoringu lub przebudowy. Sukcesywne prace polegające na unowocześnianiu technologicznym produktów obniża koszty utrzymania tych produktów w perspektywie długofalowej. Długofalowa Strategia Spółki zakłada, że znaczna część przychodów pochodzić będzie ze stałych umów serwisowych. W latach 2017-2018 przychody te powinny pokrywać już 70 – 80% rocznych kosztów stałych spółki.

Cel częściowo zrealizowany: dynamika oparta o posiadaną bazę klientów nie wygląda tak dobrze z uwagi na opóźnienie w uruchamianiu środków unijnych na lata 2014-2020. Pomimo tego, że Spółka zanotowała wzrost przychodów serwisowych w każdym kwartale roku 2016, nie można mówić o progresie, który doprowadziłby do osiągnięcia wskaźników, które prognozowaliśmy na lata 2017 – 2018. Dokładną analizę tych przychodów wraz z aktualizacją tego celu będzie można przeprowadzić szczegółowo po zamknięciu roku 2016. Wtedy też ten cel otrzyma parametry finansowe, które będą mierzalne.

3. Dywersyfikacja obszarów i rynków działania

W chwili obecnej większość wpływów Spółki generowana jest ze sprzedaży licencji i usług w sektorze administracji publicznej, przychody te stanowią bez mała 99%. W grupie kapitałowej znajdują się dwa podmioty, które posiadają produkty do segmentu biznesowego. Zarząd zakłada, że w latach 2015 – 2016 przychody spółki Cloud Industry Solutions powinny generować od 5% do 10% przychodów grupy a w latach kolejnych dynamika ta powinna rosnać w tempie co najmniej 15%. Poziom przychodów tej spółki powinien wzrosnąć z chwilą komercjalizacji produktu Hotel Data poza granicami kraju. Proces ten powinien się rozpocząć w połowie 2016 r równocześnie z rozpoczęciem komercjalizacji produktu MedData na rynku Polskim.

Cel niezrealizowany: Spółka odstępuje od realizacji tego celu w związku z procesem sprzedaży aktywów posiadanych w Cloud Industry Solutions Sp. z o.o.

Cele krótkoterminowe na ostatni kwartał roku 2016 i lata 2017- 2018

1. Pozyskanie nowych na kwotę co najmniej 10 mln zł,

Cel ten powinien być zrealizowany w postaci podpisania umów wykonawczych. Pierwsze zamówienia na te projekty zostały opublikowane w postaci zamówień, w których udziale mamy zamiar uczestniczyć składając swoje oferty.

2. Pozyskanie zamówień na dostawy systemów EZD u nowych klientów w ilości co najmniej 100 urzędów w roku 2017.

Realizacja tego celu przybliży nas do zwiększenia rentowności spółki w odniesieniu o wpływów ze stałych umów serwisowych.

3. Pozyskanie zamówień z funduszy RPO województw, które zakończyły oceny w konkursach i przyznały dofinansowania na lata 2016-2018.

Cel to pozyskanie zamówień na kwotę 6 mln zł netto obejmujący realizację tych zamówień w latach 2017-2018.

Aktualizacja celów długofalowych zostanie przeprowadzona po pierwszym kwartale 2017 r.

Gdynia 28 października 2016r.

Szczechowiak

Grzegorz Szczechowiak
Prezes Zarządu