
ROCZNE SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

Grupy Kapitałowej BPX

ZA ROK OBROTOWY 2019

Wrocław
Marzec 2020 r.

Spis treści	2
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 USA	4
II. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ	5
1. Ogólny zarys działalności	5
2. Działalność w 2019 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 2020 rok	6
III. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ	8
1. Wynik finansowy	8
2. Przychody ze sprzedaży	10
3. Działalność finansowa	10
4. Wskaźniki rentowności	11
5. Wskaźniki płynności	11
6. Wskaźniki zadłużenia	11
7. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym	12
IV. ZDARZENIA MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ	12
SYTUACJA NA RYNKACH OBSŁUGIWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ	13
V. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ	14
Ryzyko związane z realizacją projektów IT zakończonych niepowodzeniem	14
Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych	14
Ryzyko związane z odpływem kluczowych pracowników	15
Ryzyko związane z pogorszeniem się koniunktury na rynku IT	15
Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego	15
Ryzyko zmiany kursów walutowych	16

Spis tabel

Tabela 1 Struktura akcjonariatu	4
Tabela 2 Zatrudnienie	6
Tabela 3 Bilans	8
Tabela 4 Suma bilansowa	9
Tabela 5 Wynik na sprzedaży	10
Tabela 6 Działalność finansowa	10
Tabela 7 Wskaźniki rentowności	11
Tabela 8 Wskaźnik płynności	11
Tabela 9 Wskaźnik zadłużenia	11

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:	20 804 210 zł (na dzień 31 grudnia 2019 r.)
Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).	

2. Powstanie Grupy Kapitałowej.

Grupa Kapitałowa BPX S.A. (do dnia 12 sierpnia 2014 DOMEX-BUD Development S.A.) z siedzibą we Wrocławiu (początkowo Kąty Wrocławki) swoją działalność rozpoczęła w dniu 13 lutego 2007 roku.

Na podstawie opinii Biełego 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 października 2008 r. Spółka jest notowana w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect.

Z dniem 12 marca 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 roku zarejestrowano podmiot zależny BPX Czechy s.r.o. w Republice Czeskiej.

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

W dniu 31 sierpnia 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).

Uchwała Zgromadzenie Wspólników z dnia 20 kwietnia 2016 r. BPX Inc. sp. z o.o. we Wrocławiu, będąca większościowym akcjonariuszem Spółki, została przekształcona w BPX Cieślak spółkę jawną we Wrocławiu. Przekształcenie zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu postanowieniem z dnia 31 sierpnia 2016 r.

W dniu 18 kwietnia 2017 r., tenże sąd zarejestrował wykreślenie BPX Cieślak spółki jawnej z rejestru, które to postanowienie stało się prawomocne w dniu 12 maja 2017 r.

3. Struktura Akcjonariatu i kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy jednostki dominującej na dzień 31/12/2019 r. wynosił 20.804.210 PLN i dzielił się na 20.804.210 akcji o wartości nominalnej 1,00 (jeden złoty) PLN każda, w tym:

Tabela 1 Struktura akcjonariatu

Na dzień 31.12.2019 struktura akcjonariatu jednostki dominującej przedstawiała się następująco:

Nazwa udziałowca	ilość akcji	Wartość nominalna akcji	Udział w kapitale podstawowym (%)
Akcjonariusz serii B okaziciel - wolny obrót	360.000	1,0	1,73
Akcjonariusz serii C okaziciel – wolny obrót	52.537	1,0	0,25
Akcjonariusz serii D okaziciel	18.354.000	1,0	88,22
Akcjonariusz serii E okaziciel	1.600.063	1,0	7,70
Akcjonariusz serii F okaziciel	404.276	1,0	1,94
Akcjonariusz serii G okaziciel	33.334	1,0	0,16
Razem	20.804.210	1,0	100

Spółka nie posiada akcji własnych.

4. Organizacja grupy kapitałowej

BPX S.A. posiada spółkę zależną:

4.1. BPX USA

BPX S.A. posiada 70% 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.

W dniu 07 lutego 2016 roku został podwyższony kapitał BPX USA o kwotę 98.550 zł, następnie w dniu 11 marca 2016 o kwotę 78.769,76 zł oraz w dniu 13 kwietnia 2016 o kwotę 74.980. Łącz suma podniesionego kapitału wynosi 252.299,76 zł. Natomiast w dniu 12.06.2017 nastąpiło podwyższenie kapitału BPX USA o kwotę 37.465,00 zł.

W dniu 20.01.2017 nastąpiło nieodpłatne przekazanie udziałów BPX Czechy w kwocie 23.655,00 zł.

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 2019 roku

W 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.

Wysokość kapitału zakładowego Spółki na dzień 31 grudnia 2019 r. wynosiła 20.804.210,00 zł (słownie: dwadzieścia milionów osiemset cztery tysiące dwieście dziesięć złotych), który dzielił się na 20.804.210 (słownie: dwadzieścia milionów osiemset cztery tysiące dwieście dziesięć) akcji o wartości nominalnej 1 zł (słownie: jeden złoty) każda.

Wartość ta wynika z dokonanej emisji akcji zwykłych na okaziciela serii F w ilości 404.276 sztuk oraz emisji akcji zwykłych na okaziciela serii G w ilości 33.334 sztuk, wskutek czego podniesiony został kapitał zakładowy Spółki z kwoty 20.366.600,00 zł (słownie: dwadzieścia milionów trzysta sześćdziesiąt sześć tysięcy sześćset złotych) do kwoty 20.804.210,00 zł (słownie: dwadzieścia milionów osiemset cztery tysiące dwieście dziesięć złotych). Zmiany te dokonane

zostały uchwałami Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 16 grudnia 2015 r., a zarejestrowane zostały przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS postanowieniem z dnia 22 lutego 2016 r. Kapitał został opłacony w całości.

Ponadto cała grupa kapitałowa kontynuował proces 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. W ofercie Spółki znajdują się 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.

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 2019 i 2018 przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2 Zatrudnienie

Wyszczególnienie	Przeciętne zatrudnienie w roku obrotowym	Przeciętne zatrudnienie w roku poprzednim
Zarząd	-	-
Kadra kierownicza	-	-
Pozostali pracownicy umysłowi	35,65	31,68
Pracownicy fizyczni	-	-
Zatrudnienie, razem	35,65	31,68

4. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Nie dotyczy BPX S.A.

5. Zdarzenia po dacie bilansu

Nie wystąpiły.

6. Strategia rozwoju i plany na 2020 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 2020 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 zagranicy 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	31-12-2019	31-12-2018
A. Aktywa trwałe	21.727.157,42	17.420.845,70
I. Wartości niematerialne i prawne	14.015.532,80	14.789.016,84
II. Rzeczowe aktywa trwałe	432.928,86	96.328,86
III. Należności długoterminowe	0,00	0,00
IV. Inwestycje długoterminowe	7.186.441,76	2.535.500,00
V. Długoterminowe rozl. międzyokresowe	92.254,00	0,00

B. Aktywa obrotowe	30.249.637,30	16.299.602,27
I. Zapasy	59.925,21	41.582,48
II. Należności krótkoterminowe	18.906.443,05	9.467.456,14
III. Inwestycje krótkoterminowe	9.386.241,73	6.546.423,23
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1.897.027,31	244.140,42
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D. Udziały (akcje) własne	1.227.066,50	0,00
SUMA AKTYWA	53.203.861,22	33.720.447,97
PASYWA		
A. Kapitał własny	35.964.417,41	23.998.523,04
I. Kapitał zakładowy	20.804.210,00	20.804.210,00
II. Kapitał zapasowy	189.792,72	2.189.792,72
III. Kapitał z akcje do zbycia	0,00	0,00
VI. Kapitał rezerwowy	2.000.000,00	0,00
VII. Różnice kursowe z przeliczenia	33.767,63	10.964,86
VIII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	993.555,46	-3.220.728,18
IX. Zysk/Strata netto	11.943.091,60	4.214.283,64
B. Zobowiązania i rezerwy	17.239.443,81	9.721.924,93
I. Rezerwy na zobowiązania	2.234.563,00	1.254.465,06
II. Zobowiązania długoterminowe	-	-
III. Zobowiązania krótkoterminowe	15.004.880,81	8.467.459,87
IV. Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
SUMA PASYWA	53.203.861,22	33.720.447,97

Tabela 4 Suma bilansowa

Suma bilansowa	53.203.861,22	33.720.447,97
Udział aktywów trwałych	40,84%	51,66%

Udział aktywów obrotowych	56,86%	48,33%
Udział zapasów w aktywach obrotowych	0,20%	0,25%
Udział należności w aktywach obrotowych	62,50%	58,08%

Suma aktywów i pasywów za 2019 rok wynosi 53.203.861,22 zł.

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

W pasywach dominującą pozycją jest kapitał własny.

2. Przychody ze sprzedaży

Tabela 5 Wynik na sprzedaży

	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2019 roku	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2018 roku
1.Przychody ze sprzedaży	80.114.644,35	46.825.484,66
2.Koszt własny	64.509.903,20	41.296.333,48
3. Zysk brutto na sprzedaży	15.604.741,15	5.529.151,18
Marża	19,48	11,80

Przychody ze sprzedaży w 2019 roku wyniosły 80.114.644,35 zł.

Dodatni wynik za rok 2019 wynika w dużej mierze z realizacji rozpoczętych procesów, które będą zakończone w 2020 roku.

3. Działalność finansowa

Tabela 6 Działalność finansowa

	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2019 roku	Rok kończący się dnia 31 grudnia 2018 roku
1.Przychody finansowe	177.659,38	490.830,65
2.Koszty finansowe	945.459,34	263.448,80
Wynik z działalności finansowej	-767.799,96	227.381,85

W 2019 roku spółka osiągnęła przychody finansowe w kwocie 177.659,38 zł, natomiast w kosztach kwotę 945.459,34 zł. Przychody finansowe wynikają z różnic kursowych. Natomiast w kosztach finansowych spółka wykazała stratę wynikającą z rozwiązania umowy inwestorskiej.

4. Wskaźniki rentowności

Tabela 7 Wskaźniki rentowności

Wskaźniki rentowności	2019	2018
1. Rentowność sprzedaży brutto	18,29%	11,60%
2. Rentowność działalności operacyjnej	19,48%	11,80%
3. Rentowność netto	14,91%	9,00%
4. Rentowność aktywów netto	22,45%	24,20%
5. Rentowność kapitału własnego	33,21%	17,56%

W 2019 roku zwiększyła się rentowność na prawie wszystkich poziomach ze względu na osiągnięty zysk.

Metoda wyliczenia wskaźników:

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

5. Wskaźniki płynności

Tabela 8 Wskaźnik płynności

Wskaźniki płynności	2019	2018
1. Wskaźnik płynności bieżącej	2,0	1,9
2. Wskaźnik płynności szybkiej	2,0	1,8

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

Wskaźniki zadłużenia	12.2019	12.2018
1. Wskaźnik ogólnego zadłużenia	28%	23%

2. Wskaźnik zadłużenia kapitału wł.	42%	27%
3. Wskaźnik pokrycia aktywów ogółem kapitałem własnym	68%	117%

Tabela 9 Wskaźnik zadłużenia

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 kasy 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

Główne ryzyka, które mogą stanowić takie zagrożenie w 2019 roku to:

Ryzyko związane z realizacją projektów IT zakończonych niepowodzeniem

Spółka będzie oferować 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 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 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, niejednorodnym 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 BPX S.A. Bogusław Cieślak

Wiceprezes Zarządu BPX S.A Anna Saczuk

Wiceprezes Zarządu BPX S.A Michał Osoba