



Szanowni Państwo,

W 2010 roku ARCUS S.A. zrealizował cel jakim było zdynamizowanie przychodów poprzez wykorzystanie zbudowanego potencjału handlowego na rosnącym rynku IT. Zadanie to udało się zrealizować z ogromnym sukcesem. Spółka osiągnęła najwyższe w historii działalności przychody w wysokości 193 177 tys. zł, co stanowiło wzrost o 70% w stosunku do 2009 roku. Wypracowany zysk netto osiągnął wysokość 2 255 tys. zł i był o 101% wyższy aniżeli niż rok wcześniej.

Przez cały ubiegły rok ARCUS realizował, przyjętą w 2009 roku, strategię rozwoju kluczowych obszarów działalności: systemów zarządzania drukiem, systemów obsługi korespondencji, integracji systemów ICT oraz telematyki i telementrii. Spółka podpisała wiele znaczących kontraktów zarówno z klientami biznesowymi, jak i administracją publiczną. Dotyczyły one zarówno dostaw, dzierżawy, jak i outsourcingu urządzeń.

Wprowadzony do oferty handlowej usługowy model zarządzania drukiem obejmujący długoterminową dzierżawę i outsourcing takich systemów, przyniósł w 2010 roku pierwsze istotne efekty. Do największych kontraktów handlowych z zakresu zarządzania dokumentem, zawartych w 2010 roku należała umowa z BRE Bank S.A., w zakresie zaprojektowania, dostawy, wdrożenia oraz utrzymania zintegrowanej platformy wydruku, kopiowania, skanowania i faksowania. Dotyczy ona rozwiązania obejmującego centralę i wszystkie oddziały Banku, na które składają się urzędnicy wraz z oprogramowaniem do zarządzania wydrukiem. ARCUS będzie świadczył także usługi utrzymania zintegrowanej platformy, zapewniając dostawę materiałów eksploatacyjnych i obsługę serwisową. Umowa o szacowanej wartości 16 mln zł brutto, obejmujące 146 mln wydruków i kopii będzie obowiązywać przez okres 60 miesięcy.

Czynnikiem, który wpłynął na umocnienie pozycji Spółki na rynku zarządzania dokumentem jest podpisanie w dniu 4 maja 2010 roku aneksu do umowy o współpracy z firmą Kyocera Mita Europe B.V. Zgodnie z zapisami aneksu, ARCUS S.A. został, na czas nieokreślony, jedynym dystrybutorem wszystkich modeli drukarek, kopiarek i wielofunkcyjnych urządzeń kopiujących (Multi-functional Products "MFP") Kyocera Mita w Polsce. Tym samym ARCUS S.A. posiada obecnie kompletną ofertę rozwiązań japońskiego partnera z zakresu systemów zarządzania dokumentem.

Efektom włączenia do oferty handlowej wszystkich produktów i usług Kyocera oraz skutecznych działań marketingowo-handlowych Spółki na rynku druku i kopiowania w 2010 roku jest wzrost udziału rozwiązań Kyocera w rynku drukarek i urządzeń wielofunkcyjnych w porównaniu z rokiem 2009 (w tym podwojenie sprzedaży drukarek monochromatycznych i ponad 3,5-krotny wzrost sprzedaży kolorowych maszyn wielofunkcyjnych). Urządzenia Kyocera, jako najoszczędniejsze na rynku, wykorzystywane są we wspomnianym powyżej systemie dzierżawy i outsourcingu oferowanych pod marketingową nazwą ARCUS Kyocera MDS (Managed Document Services).

Oprócz rozwoju oferty w zakresie zarządzania drukiem i korespondencją masową Spółka dynamicznie rozwijała działalność integratorską na rynku teleinformatycznym - ICT (Information and Communication Technology). Należą do nich m.in.: zunifikowana komunikacja, systemy wideokonferencyjne, sprzedaż i integracja systemów teleinformatycznych, systemów bezpieczeństwa IT oraz rozwiązań związanych z szeroko rozumianym zarządzaniem dokumentem. Od początku 2010 roku łódzki oddział Spółki - ARCUS Systemy Informatyczne zrealizował

Arcus S.A. ul. Miła 2, 00-180 Warszawa
tel. (22) 53 60 900, 53 60 800, faks (22) 831 70 43,
NIP: 526-03-08-803, Numer KRS 0000271167 Sąd Rejonowy
dla M.St. Warszawy XII Wydział Gospodarczy KRS,
Kapitał zakładowy: 739 515,70 zł



kilkadziesiąt projektów teleinformatycznych. Jeden z największych dotyczył współpracy z Województwem Łódzkim w ramach realizacji kontraktu współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego jako „Regionalny System Informacji Medycznej Województwa Łódzkiego”. W ramach tej umowy ARCUS informatyzował placówki ochrony zdrowia na terenie województwa łódzkiego, w tym zaprojektował, wdrożył i zabezpieczył regionalną platformę integrującą systemy teleinformatyczne, dostosowując je do otwartości systemów rozliczania z płatnikiem (NFZ) oraz do wymogów interoperacyjności i zgodności ze standardami wymiany danych elektronicznych. Wartość tej umowy przekroczyła 9 mln zł netto.

W roku 2010 ARCUS sfinalizował kilka umów z różnymi jednostkami organizacyjnymi MON o łącznej wartości ok. 24 mln zł, a także kontrakty o mniejszej skali, związanych ze sprzedażą i integracją sprzętu i rozwiązań teleinformatycznych m.in. w: Powiecie Łaskim, Miejskim Przedsiębiorstwie Komunikacyjnym Łódź Sp. z o.o., Politechnice Łódzkiej, Muzeum Sztuki w Łodzi, Uniwersytecie Medycznym w Łodzi oraz urzędach miejskich w Łodzi i Zelowie.

Podpisane kontrakty, realizowane za pośrednictwem *ARCUS Systemy Informatyczne*, potwierdzają pełną zdolność operacyjną utworzonego pod koniec 2009 roku oddziału. Potwierdzają one rosnący potencjał Spółki oraz trafność przyjętej w ubiegłym roku przez Zarząd strategii działalności ARCUS S.A. na najbliższe lata. Czynnikiem, które będą miały wpływ na rozwój rynku integracji ICT są procesy integracji środowisk informatycznych w przedsiębiorstwach komercyjnych i administracji publicznej w Polsce w ramach budowy społeczeństwa informatycznego oraz dostosowywania procedur do dyrektyw unijnych.

Kolejnym rynkiem, na którym ARCUS efektywnie realizował strategię rozwoju organicznego i umiejętnie wykorzystywał wewnętrzne synergie, jest rynek telematyczny. W 2010 roku ARCUS wprowadził do oferty nowy rodzaj finansowania projektów monitoringu oparty o abonament miesięczny. Rezultatem tych działań było podpisanie umowy pomiędzy ARCUS, a Arval Service Lease Polska Sp. z o.o. zakładającej objęcie monitoringiem części floty zarządzanej przez Arval, w ciągu 3 lat, przy czym każdy z pojazdów może być monitorowany przez okres od 24 do 60 miesięcy. Umowa o szacowanej wartości 13 mln zł netto, wykorzystuje system abonamentowy - ARCUS będzie otrzymywał abonament od każdego monitorowanego pojazdu. Powyższa umowa jest największym kontraktem zawartym przez ARCUS na rynku telematycznym.

W ofercie ARCUS znajdują się także systemy telemetryczne. Jednym z sektorów gospodarki zainteresowanych takimi rozwiązaniami jest branża energetyczna.

W kwietniu 2011 roku ARCUS S.A. w konsorcjum ze Spółką zależną - T-Matic Systems Sp. z o.o. został wyłoniony jako jeden z 3 wykonawców „Infrastruktury pośredniczącej w technice PLC” w postępowaniu przetargowym zorganizowanym przez Energa Operator S.A. W dniu 19.04.2011 ARCUS zawarł z ENERGA OPERATOR S.A. umowę ramową na okres 8 lat. Łączny budżet projektu przekracza 73 mln zł netto. ENERGA OPERATOR S.A. jest jednym z pierwszych przedsiębiorstw branży energetycznej, który rozpoczął proces wdrożenia systemu do automatycznego odczytu liczników. Do 2020 roku, zgodnie z dyrektywą Unii Europejskiej i celami zawartymi w pakiecie energetyczno-klimatycznym (tzw. „3x20”), zostanie wymienionych w Polsce ok. 16,5 mln liczników, a wielkość rynku systemów zdalnego odczytu energii w latach 2011-2020 szacowana jest na ok. 7-8 mld zł. Obecnie ARCUS zaangażowany jest w kilka kolejnych projektów w zakresie inteligentnych sieci i zdalnego odczytu energii elektrycznej.

Arcus S.A. ul. Miła 2, 00-180 Warszawa
tel. (22) 53 60 900, 53 60 800, faks (22) 831 70 43,
NIP: 526-03-08-803, Numer KRS 0000271167 Sąd Rejonowy
dla M.St. Warszawy XII Wydział Gospodarczy KRS,
Kapitał zakładowy: 739 515,70 zł



Drugim istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki Spółki jest realizacja celu Zarządu ARCUS zapewniającego stabilność inwestycji Akcjonariuszy związana ze zwiększaniem sprzedaży usług dzierżawy sprzętu lub outsourcingu procesów (np. wydruku).

Powyższe kontrakty są z reguły umowami długoterminowymi, trwającymi zwykle 36-60 miesięcy i generującymi zyski w średnim i długim terminie. Wynika to z ich specyfiki – na początku konieczne jest poniesienie kosztów (np. audyt środowiskowy, dowóz sprzętu, integracja systemów, itp.), miesięczne przychody z tytułu kontraktu pokrywają te koszty w dłuższym okresie, a zyski ujawniają się w dłuższej perspektywie. Marże osiągane na tego typu kontraktach są znacznie wyższe niż na sprzedaży urządzeń, zapewniając stabilne wpływy gotówki i pokrycie części kosztów stałych. Umożliwi to zmniejszenie w długim okresie zależności przychodów i wyników Spółki od koniunktury gospodarczej oraz kontraktów incydentalnych.

W 2010 roku nastąpiło ożywienie popytu zarówno w sektorze komercyjnym, jak i publicznym. Ożywienie na rynku IT potwierdzają to dane niezależnych firm badawczych. Zgodnie z oceną Biura badawczo-analitycznego DiS, rok 2010 zakończył się dla sektora IT wzrostem o 7,4%, podczas gdy w roku 2009 odnotowano spadek wynoszący 16,9%. Podobne dane prezentuje IDC Poland, według szacunków którego rynek IT w Polsce osiągnął w 2010 roku 9,21 mld USD w porównaniu do 8,53 mld USD w 2009 roku. Jak widać z powyższych danych wzrost rynku IT wyniósł ok. 7-8%, natomiast wzrost przychodów ARCUS był ok. 10 razy szybszy. Było to możliwe dzięki przeprowadzonym intensywnym działaniom handlowym i marketingowym, połączonym z kontynuowanym wzmocnieniem struktur handlowych, pozyskiwaniem klientów biznesowych oraz wykorzystaniem rosnącego popytu wśród klientów z sektora administracji publicznej.

Dlatego też chciałbym w imieniu całego Zarządu ARCUS S.A. podziękować wszystkim pracownikom za zaangażowanie i włożony wysiłek w rozwój firmy, natomiast akcjonariuszom za okazane zaufanie.

Prezes Zarządu

Wojciech Kruszyński