



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

WOLA INFO S.A.

ZA I PÓŁROCZE 2008 ROKU

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA I PÓŁROCZE 2008 ROKU.....	4
1. Informacje ogólne.....	4
2. Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe.....	5
A. Struktura przychodów	5
B. Wyniki finansowe	7
C. Zmiany w wielkości i rodzaju kapitałów własnych.....	10
D. Zobowiązania warunkowe.....	10
E. Inwestycje spółki.....	10
F. Środki trwałe, wartości niematerialne i prawne.....	10
G. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	11
I. Zatrudnienie.....	11
J. Ważniejsze zdarzenia po dacie bilansowej.....	11
3. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń	11
A. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce.....	11
B. Ryzyko zmiany przepisów podatkowych i przepisów regulujących prawa autorskie.....	11
C. Ryzyko związane z tempem rozwoju rynku IT i poszczególnych jego segmentów.....	12
D. Ryzyko silnej konkurencji na rynku krajowym oraz konsolidacji rynku.....	12
E. Ryzyko kursu walutowego	12
F. Zmiany technologii w branży IT, rozwój nowych produktów.....	12
G. Ryzyko związane z realizowanymi kontraktami.....	13
H. Ryzyko związane z nieubezpieczonymi lub niedostatecznie ubezpieczonymi stratami.....	13
I. Ryzyko związane ze zmianą warunków dostarczania technologii przez partnerów technologicznych Spółkę.....	13
J. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników lub możliwością wzrostu kosztów osobowych.....	13
K. Ryzyko związane z sezonowością przychodów.....	14
L. Ryzyko finansowania kapitału obrotowego kredytem bankowym.....	14
M. Ryzyko uzależnienia od kluczowych klientów / odbiorców	14
4. Opis prowadzonej działalności operacyjnej	14
OPIS NAJWAŻNIEJSZYCH PROJEKTÓW ZREALIZOWANYCH W I PÓŁROCZU 2008 ROKU.....	16
5. Rynki zbytu i zaopatrzenia oraz uzależnienie od odbiorców i dostawców	18
6. Znaczące umowy zawarte przez Wola Info S.A. w I półroczu 2008 roku.....	18
7. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotami	21
8. Informacja o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych Spółki (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne, nieruchomości).....	21
9. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot przekracza równowartość 500.000 euro. 21	
10. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach	22

11. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie , a wcześniej publikowanymi prognozami wyników.....	22
12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi	22
13. Ocena możliwości zamierzeń inwestycyjnych w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.....	23
14. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za dany okres.....	23
15. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej.....	23
16. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem	24
17. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę.....	24
18. Informacje o umowach o świadczenie usług członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych ze Spółką, określających świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy	25
19. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Spółkę, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie Spółkę.....	25
20. Zestawienie stanu posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę.....	26
21. Informacja o głównych akcjonariuszach Spółki. Stan na dzień 30 czerwca 2008	26
22. Informacje o znanych Spółce umowach w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.....	27
23. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółkę.....	27
24. Informacja o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności akcji oraz o wszelkich ograniczeniach w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje.....	27
28. Umowy z podmiotem uprawnionym do badań sprawozdań finansowych.....	27

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA I PÓŁROCZE 2008 ROKU

1. Informacje ogólne

Wola Info jest w ścisłej czołówce polskich firm działających na rynku IT. Firma łączy w sobie kompetencje integratora rozwiązań teleinformatycznych oraz firmy doradczej. Wola Info zajmuje szczególną pozycję na rynku w obszarze wdrożeń systemów pozwalających na automatyzację procesów obsługi klienta (CRM) oraz podnoszenia jakości pracy telefonicznych centrów obsługi (Contact Center).

Spółka swoją działalność opiera na projektowaniu, wdrażaniu oraz rozwoju rozwiązań biznesowych uwzględniających szczegółowe wymagania klientów zbierane w fazie analizy biznesowej. W fazie planowania rozwiązania doświadczeni konsultanci przenoszą do projektów najlepsze praktyki branżowe wspierane przez światowej klasy systemy IT. Oferta Spółki skierowana jest do sektora bankowo-finansowego, telekomunikacyjnego, przemysłowego oraz publicznego.

Główne obszary działalności Wola Info to :

- rozwiązania biznesowe ze szczególnym uwzględnieniem automatyzacji procesów obsługi klienta (CRM + Contact Center) wraz z Business Intelligence,
- rozwiązania dla operatorów usług telekomunikacyjnych,
- zarządzanie usługami IT w warstwie procesów i systemów,
- projektowanie, budowa i wyposażanie centrów przetwarzania danych (Data Center),
- projektowanie, integracja i bezpieczeństwo infrastruktury i systemów IT.

Wola Info należy do grona polskich integratorów o długiej, blisko 20-sto letniej tradycji. Od wielu lat spółka dostarcza zaawansowane rozwiązania teleinformatyczne dla czołowych polskich przedsiębiorstw. Długoletnia działalność Spółki i jej dynamiczny rozwój zostały docenione przez klientów Spółki – lista referencyjna zawiera większość z największych organizacji biznesowych działających w Polsce. Wola Info zajmuje także wysoką pozycję w rankingach uznanych specjalistycznych wydawnictw analizujących polski rynek IT.

Wola Info rozwijając swoje kompetencje stała się istotnym partnerem dla większości światowych producentów technologii IT. Do grona strategicznych partnerów technologicznych Spółki należą między innymi Oracle, HP, EMC, IBM. To właśnie na bazie takich technologii Wola Info rozwija własną ofertę rynkową.

W 2003 roku Zarząd i akcjonariusze Spółki podjęli decyzję o wdrożeniu średnioterminowej strategii rozwoju Spółki. Strategia zakładała podwyższenie uzyskiwanych marż i zdobycie istotnej pozycji na rynku usług obejmujących integrację aplikacji oraz zaawansowanych systemów IT.

Realizacja zakładanej strategii przełożyła się na następujące efekty:

- Spółka w ostatnich 4 latach istotnie zwiększyła swoje kompetencje w zakresie zaawansowanych rozwiązań biznesowych opartych o technologie informatyczne i skutecznie wykorzystywała pozyskane kompetencje realizując złożone projekty dla największych polskich przedsiębiorstw,
- jest przygotowana do wzrostu skali i zakresu swojej działalności w oparciu o oczekiwany wzrost poziomu konkurencji w głównych sektorach dynamicznie rozwijającej się gospodarki (co potwierdzają dane makro) skutkujący koniecznymi inwestycjami z zakresu automatyzacji, optymalizacji i organizacji procesów obsługi klienta.

Pierwsze półrocze roku 2008 było kolejnym okresem poprawy wyników finansowych w stosunku do roku 2007, ze względu na podjęte inicjatywy:

- wdrożenie strategii sprzedaży zakładającej zwiększenie sprzedaży towarów i materiałów,

- zawarcie i realizacja nowych umów sprzedaży zaawansowanych projektów i technologii,
- poszerzenie kompetencji pracowników Spółki w dziale wdrożeń, co przełożyło się na zwiększenie rentowności na sprzedawanych produktach i usługach, a tym samym na wzrost wolumenu sprzedawanych usług,
- rozbudowanie działu handlowego Spółki o nowe etaty, co znalazło odzwierciedlenie w zwiększeniu przychodów w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim,
- stabilizacja poziomu zatrudnienia w Spółce (zmniejszenie dynamiki zatrudnienia – większy monitoring kosztów pracy),
- zwiększenie wydajności pracy przez bieżący monitoring kosztów realizowanych projektów.

Od 28 września 2007 roku akcje Spółki notowane są na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Wydarzenie to uwiarygodniło Spółkę w oczach klientów i dostawców oraz przyczyniło się do większej rozpoznawalności znaku Wola Info.

Niestety od dnia debiutu akcje spółki straciły na wartości. Zarząd spółki liczy jednak, że poprawa koniunktury oraz efekty działań rynkowych podejmowanych przez spółkę przełożą się na wzrost ceny akcji w najbliższej przyszłości.

2. Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe

A. Struktura przychodów

Struktura przychodów w podziale na sektory jest następująca:

- Sektor telekomunikacyjny,
- Sektor bankowość i finanse,
- Sektor przemysłowy
- Sektor publiczny

Tabela: Wartość i struktura sprzedaży Wola Info S.A. w poszczególnych pionach biznesowych (w tys. zł)

Rodzaje działalności	I H 2008		I H 2007	
	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%
Ogółem przychody, w tym:	84 876	100%	53 651	100%
Sektor telekomunikacyjny	21 683	25,6%	30 434	56,7%
Sektor bankowość i finanse	42 710	50,3%	6 148	11,5%
Sektor przemysłowy	17 460	20,5%	8 626	16,1%
Sektor publiczny	3 023	3,6%	8 443	15,7%

Źródło: Wola Info S.A.

Głównym źródłem przychodów dla Spółki w I półroczu 2008 była sprzedaż sektora bankowości i finansów (50,3% ogółu przychodów), drugim istotnym źródłem przychodów był sektor telekomunikacyjny. Nastąpił również znaczny wzrost sprzedaży dla sektora przemysłowego dzięki zwiększeniu działań przedsprzedażnych oraz zmianie strategii dla tego sektora.

Tabela: Wartość i struktura sprzedaży Wola Info S.A. w podziale na grupy produktowe (w tys. zł)

Grupa produktów	I H 2008		I H 2007	
	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%
Rozwiązania biznesowe ze szczególnym uwzględnieniem procesów obsługi klienta	16 979	20,0%	9 758	18,2%
Rozwiązania dla operatorów (BTS – Business Telco Solutions)	2 903	3,4%	5 061	9,4%
Projektowanie, integracja i bezpieczeństwo infrastruktury IT	59 144	69,7%	26 304	49,0%
Centrum przetwarzania danych (Data Center)	1 354	1,6%	7 763	14,5%
Zarządzanie usługami IT	4 496	5,3%	4 765	8,9%
RAZEM	84 876	100%	53 651	100%

Źródło: Wola Info S.A.

Podczas analizowania struktury sprzedaży w podziale na grupy produktowe należy zwrócić uwagę na zdecydowany wzrost sprzedaży kluczowego obszaru Rozwiązań Biznesowych (wzrost o 74%) oraz obszaru Projektowania, integracji i bezpieczeństwa infrastruktury IT (wzrost o ponad 125%). Wzrost przychodów w obszarze Projektowania, integracji i bezpieczeństwa infrastruktury wynika z kilku znaczących projektów infrastrukturalnych, które spółka zrealizowała w I półroczu 2008 roku.

Kluczowe grupy produktów i usług oferowanych przez Spółkę:

Grupy produktów i usług	Produkty/ usługi
Rozwiązania biznesowe ze szczególnym uwzględnieniem procesów obsługi klienta („front-office“)	CRM
	Business Intelligence (BI)
	Zarządzanie treścią (<i>Content Management</i>)
Rozwiązania dla operatorów (BTS – Business Telco Solutions)	Contact Center
	Platformy do tworzenia usług dodanych
Zarządzanie usługami IT	Zarządzanie infrastrukturą i aplikacjami
	Zarządzanie procesami
	Zarządzanie środowiskiem wydruków (kontrola dostępu i kosztów)

Projektowanie, integracja i bezpieczeństwo infrastruktury IT	Polityka bezpieczeństwa przedsiębiorstwa
	Bezpieczeństwo systemów i sieci (Identity Mgmt, SIEM)
	Pamięci masowe, backup i archiwizacja – narzędzia zapewnienia ciągłości działania przedsiębiorstwa
Centrum przetwarzania danych (Data Center)	Specjalizowane budynki
	Infrastruktura teletechniczna

Źródło: Wola Info S.A.

Produkty strategiczne oferowane przez Spółkę:

- **Zaawansowane systemy wspomagające procesy obsługi klienta (CRM).** Spółka posiada duże doświadczenie w tego typu projektach. Jest zaangażowany w największe przedsięwzięcia toczące się na polskim rynku – projekt 'Błękitna Linia' w Telekomunikacji Polskiej S.A. (TP), system obsługi klienta telewizji cyfrowej 'n' uruchomionej przez grupę ITI, czy system CRM dla Pioneer Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.
- **Rozwiązania wspomagające zarządzanie usługami IT.** Spółka posiada duże doświadczenie w unikalnych projektach związanych ze wspomaganiem procesów zarządzania infrastrukturą, aplikacjami i usługami świadczonymi przez dział IT dla klientów wewnętrznych i zewnętrznych. Projekty z tego zakresu Spółka zrealizowała dla takich przedsiębiorstw jak Polski Koncern Naftowy Orlen S.A., PKO Bank Polski S.A., TUIR WARTA S.A. Dla Polskiej Telefonii Cyfrowej (PTC) Spółka od kilku lat świadczy usługi utrzymania i rozwoju platformy zarządzania usługami IT gwarantując najwyższy poziom serwisu (4 godz. czas usunięcia usterki). W PTC ERA wdrożono także po raz pierwszy w regionie rozwiązanie HP Open View SQM do zarządzania poziomem usług SLA w umowach z klientami operatora. W obszarze tym Spółka może poszczycić się własnymi rozwiązaniami softwarowymi certyfikowanymi przez laboratoria HP. Posiada także najwyższy status partnerstwa z Hewlett-Packard w zakresie oprogramowania. Produkt własny opracowany przez Spółkę służy do dokumentowania i śledzenia zmian w systemach IT. Spółka jest jednym z dwóch dostawców tego rozwiązania na świecie.
- **Rozwiązania dla operatorów usług telekomunikacyjnych.** Spółka zrealizowała szereg projektów w obszarze nowoczesnych systemów wspomagających pracę operatorów np. w obszarze monitorowania pracy call center (rejestracja cyfrowa rozmów, analiza jakości obsługi). Zrealizowała także jedno z pierwszych wdrożeń platformy dla usług sieci inteligentnych (IN) tworząc dla potrzeb Telekomunikacji Polskiej system audiotekstowy pozwalający na jednoczesną obsługę kilku tysięcy wdzwaniających się klientów systemu.

B. Wyniki finansowe

Wola Info S.A. w pierwszym półroczu roku 2008 odnotowała przychody z działalności podstawowej w wysokości 84,876 tys. zł. W porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego nastąpił wzrost przychodów o 58%. Wzrosły zarówno przychody ze sprzedaży produktów (o 8%) jak i przychody ze sprzedaży towarów (wzrost o 98%).

Tabela: Struktura sprzedaży Spółki w I H 2008 roku w porównaniu do I H 2007 roku. (w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	I H 2008	I H 2007	Dynamika
- przychody ze sprzedaży produktów	25 944	23 955	8%
- przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	58 932	29 696	98%
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY RAZEM	84 876	53 651	58%

Źródło: Wola Info S.A.

Tabela: Skrócone wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2008 roku (w tys. zł).

WYSZCZEGÓLNIENIE	I H 2008	I H 2007	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	84 876	53 651	58%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	77 773	47 827	63%
Koszty sprzedaży	6 373	4 897	30%
Koszty ogólnego zarządu	4 192	3 737	12%
Zysk (strata) na sprzedaży	-3 462	-2 810	23%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-2 417	-2 357	3%
Zysk (strata) brutto	-2 102	-2 627	0%
Zysk (strata) netto	-2 734	-1 875	46%

Źródło: Wola Info S.A.

Działalność Spółki w pierwszym półroczu 2008 roku zamknęła się stratą netto w kwocie 2 734 tys. zł.

Na wyniki te złożyły się:

- znaczący wzrost sprzedaży produktów i towarów będące efektem działań podjętych w strukturach sprzedaży w drugiej połowie roku 2007,
- zdecydowana poprawa rentowności na sprzedaży będąca efektem systematycznego poprawiania efektywności i wydajności w Spółce,
- wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu będące efektem zmian w strukturach sprzedaży oraz przygotowań do wypełniania obowiązków spółki giełdowej oraz przystosowania do funkcjonowania znacznie większej organizacji
- wynik na pozostałych przychodach operacyjnych będących efektem podjętych działań zmierzających do rekompensaty wadliwego wykonania usługi przez podwykonawcę.

Ze względu na planowane duże inwestycje w produkty własne spółki w obszarze działania spółki a także na długo oczekiwany termin rozpoczęcia informatyzacji sektora publicznego dalsze perspektywy rozwoju Spółki wyglądają bardzo interesująco. Rozszerzenie kompetencji produktowych powinno pozytywnie wpłynąć na dalsze zwiększenie wartości sprzedawanych przez Spółkę usług – co jest zgodne z długoterminową strategią spółki, oraz na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę.

Tabela: Wskaźniki rentowności Wola Info S.A.

	I H 2008	I H 2007
Rentowność sprzedaży (brutto)	8,4%	10,9%
Rentowność EBITDA	-1,7%	-2,5%
Rentowność zysku operacyjnego	-2,9%	-4,4%
Rentowność brutto	-2,5%	-4,9%
Rentowność netto	-3,2%	-3,5%

Źródło: Wola Info S.A.

Zasady wyliczania wskaźników:

EBITDA = zysk operacyjny + amortyzacja

rentowność sprzedaży (brutto) = zysk brutto ze sprzedaży okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność EBITDA = EBITDA okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność zysku operacyjnego = zysk operacyjny okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność brutto = zysk brutto okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność netto = zysk netto okresu/przychody ze sprzedaży okresu

Tabela: Analiza rentowności w pierwszym półroczu 2008 roku w porównaniu do pierwszego półrocza 2007 roku (w %)

WYSZCZEGÓLNIENIE	I H 2008	I H 2007
Marża na sprzedanych produktach	8%	9%
Marża na sprzedanych towarach i materiałach	9%	13%
Marża razem	8%	11%
Udział kosztów sprzedaży w przychodach	8%	9%
Udział kosztów ogólnego zarządu w przychodach	5%	7%
Rentowność EBIT razem	-3%	-4%
Rentowność sprzedaży netto	-3%	-4%

Źródło: Wola Info S.A.

W 1 półroczu 2008 roku zmniejszyła się marża na sprzedanych produktach z poziomu 9% do poziomu 8%, natomiast marża na sprzedanych materiałach i towarach zmniejszyła się do poziomu 9%.

Udział procentowy kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu w przychodach ogółem spadł odpowiednio o 1% i 2%, liczone w analizowanych okresach, natomiast koszty te wartościowo wzrosły, co związane jest z intensyfikacją działań przedsprzedażnych Spółki w kosztach sprzedaży a co znalazło pozytywne odzwierciedlenie w znacznym zwiększeniu wolumenu sprzedaży Spółki.

C. Zmiany w wielkości i rodzaju kapitałów własnych

Na koniec I półrocza 2008 roku kapitał zakładowy spółki wzrósł do poziomu 2 806 tys. pln w związku z udanym debiutem na Giełdzie Papierów Wartościowych i emisją nowych akcji.

D. Zobowiązania warunkowe

W I półroczu 2008 roku Spółka Wola Info S.A. posiadała zobowiązania warunkowe w wysokości 5 274 tys. zł, wynikające głównie z wystawionych gwarancji bankowych (gwarancje bankowe dobrego wykonania umowy, oraz gwarancje przetargowe).

E. Inwestycje spółki

W prezentowanym okresie Spółka prowadziła działania inwestycyjne związane z rozbudową kompetencji wdrożeniowych, otworzyła Solution Center EMC (omówione szerzej w części dotyczącej marketingu) oraz odtworzeniem istniejących środków trwałych i środków transportu.

F. Środki trwałe, wartości niematerialne i prawne

Tabela: Wartość inwestycji (w tys.zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	I H 2008	I H 2007	2007
Urządzenia techniczne	889	760	1 429
Środki transportu	1 171	896	1 693
w tym : leasing	1 171	896	1 693
Inne środki trwałe	455	13	1 129
Wartości niematerialne i prawne	18	70	390
Inwestycje w obce środki	367	0	390
Inwestycje w toku	0	10	0
RAZEM:	2 900	1 749	4 971

Źródło: Wola Info S.A.

G. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W prezentowanym okresie Spółka nie zanotowała większych osiągnięć w dziedzinie badań i rozwoju.

I. Zatrudnienie

Zatrudnienie w Wola Info S.A. na koniec I H 2008 roku wyniosło 273 osób (wg różnych form zatrudnienia).

Umowa o pracę:	221
Umowa zlecenia:	9
Umowa o dzieło:	4
Umowa stałej współpracy:	39
Razem:	273

J. Ważniejsze zdarzenia po dacie bilansowej

Po dacie bilansowej nie wystąpiły zdarzenia mające wpływ na wynik finansowy w II półroczu 2008 roku.

3. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń

A. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce

Działalność Spółki oraz realizacja założonych przez niego celów strategicznych i finansowych jest w dużym stopniu uzależniona od występujących w Polsce czynników makroekonomicznych, na które Spółka nie ma wpływu. Do czynników takich można zaliczyć inflację, poziom stóp procentowych, tempo wzrostu Produktu Krajowego Brutto, politykę fiskalną rządu, wielkość zamówień publicznych, poziom realizowanych inwestycji, w szczególności tempo wdrażania Planu Informatyzacji Państwa 2007-2010 oraz poziom wykorzystywania funduszy unijnych. W związku z tym, iż ostatecznym odbiorcą produktów Spółki są przedsiębiorstwa, organy samorządu terytorialnego, podmioty finansowane z Budżetu Państwa, popyt na produkty Spółki jest uzależniony od skłonności tych podmiotów do inwestowania oraz dostępności do kapitału, który jest pochodną wielu z wcześniej wymienionych czynników. Tym samym pogorszenie ogólnej sytuacji gospodarczej w Polsce może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki, w szczególności na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę oraz perspektywy jego rozwoju.

B. Ryzyko zmiany przepisów podatkowych i przepisów regulujących prawa autorskie.

Polski system podatkowy charakteryzuje się stosunkowo dużą niestabilnością. Przedsiębiorstwa działające w Polsce są zatem narażone na większe ryzyko pojawienia się zastrzeżeń ze strony organów podatkowych. Zmienność systemu podatkowego może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki, w szczególności na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę oraz perspektywy jego rozwoju.

Działalność Spółki jest w pewnym stopniu oparta na udzielonych mu przez inne podmioty licencjach. Licencje te nie mają jednakże zasadniczego znaczenia dla działalności Spółki.

Polskie przepisy o prawach autorskich wykazują się dużą stabilnością. Ryzyko związane ze zmianą tych regulacji i jej negatywnego wpływu na działalność Spółki jest zatem nieduże.

C. Ryzyko związane z tempem rozwoju rynku IT i poszczególnych jego segmentów

Realizowana przez Spółkę strategia zakłada stabilny rozwój oparty na sprzedaży usług informatycznych do klientów sektora telekomunikacyjnego, finansowego oraz rynku przedsiębiorstw przemysłowych, użyteczności publicznej, a w przyszłości również administracji państwowej. Według posiadanych przez Spółkę prognoz rynkowych oraz według własnej oceny Zarządu Spółkę, rozwój usług IT we wspomnianych sektorach będzie charakteryzował się co najmniej takim tempem wzrostu jak prognozowane roczne tempo wzrostu rynku usług informatycznych w latach 2005-2010, tj. 16% (IDC). Nie ma jednak pewności, że istotne z punktu widzenia realizacji celów strategicznych Spółkę segmenty rynku, będą rozwijały się w przyszłości w zakładanym tempie. W szczególności dotyczy to sektora publicznego i samorządowego, którego rozwój uzależniony jest od skuteczności pozyskania i efektywności wykorzystania środków unijnych. Spowolnienie tempa rozwoju rynków lub zmiana kierunków tego rozwoju może negatywnie wpłynąć na możliwość realizacji założonych przez Spółkę celów i spowodować konieczność przeformułowania kierunków rozwoju, co może łączyć się z poniesieniem dodatkowych nakładów. Takie niekorzystne kształtowanie się trendów na rynkach, na których działa Spółka może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Spółkę.

D. Ryzyko silnej konkurencji na rynku krajowym oraz konsolidacji rynku

Polski rynek usług informatycznych charakteryzuje się wysokim stopniem konkurencji. Nasilająca się konkurencja ze strony zarówno polskich jak i zagranicznych podmiotów ma istotny wpływ na działalność, a w szczególności perspektywę rozwoju Spółkę. Konsolidacja dużych firm informatycznych oraz korzystanie przez coraz większą liczbę klientów z własnych specjalistów, może wpłynąć na konkurencyjność Spółkę na rynku. Konkurenci Spółkę mogą posiadać lepszą od niego kondycję finansową i pozycję rynkową. Utrzymanie konkurencyjności wobec innych podmiotów działających na polskim rynku IT może łączyć się z koniecznością przyjęcia bardziej agresywnej strategii cenowej (co może mieć negatywny wpływ na poziom uzyskiwanych marż), ciągłym udoskonalaniem produktów/usług oraz kompetencji Spółkę, zarówno w obszarze technologii, jak i zarządzania i marketingu, co wiąże się z koniecznością stałego ponoszenia nakładów. Nie ma pewności, że poczynione nakłady przyniosą oczekiwany zwrot, a wpływ silnej konkurencji może skutkować w przyszłości obniżeniem rentowności prowadzonej przez Spółkę działalności, co w konsekwencji może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju Spółkę.

E. Ryzyko kursu walutowego

Niektóre z kontraktów Spółkę zawierane z dostawcami rozliczanych jest w walucie obcej (EUR, USD), co powoduje iż na tę część kosztów wpływ mają i najprawdopodobniej będą miały wahania kursów walutowych. Ponieważ wszystkie przychody Spółkę generowane są w złotych, jest on narażony na ryzyko walutowe w związku ze zobowiązaniami wyrażonymi w walutach obcych.

W przypadku osłabienia kursu złotego w stosunku do walut, w których wyrażone są zobowiązania, zwiększy się stosunek kosztów operacyjnych do przychodów ze sprzedaży. Spółka prowadzi politykę zabezpieczania się przed wahaniami kursów walut, jednak nie ma pewności, że takie działania w pełni lub w znaczącej części zabezpieczą go przed stratami wynikającymi z niekorzystnego kształtowania się kursów walut. Takie niekorzystne zjawiska mogą mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

F. Zmiany technologii w branży IT, rozwój nowych produktów

Szybkie tempo rozwoju produktów informatycznych, w tym oprogramowania, powoduje iż cykl życia produktów informatycznych jest stosunkowo krótki, co powoduje konieczność szybkiej reakcji na dokonujące się zmiany technologiczne, w tym opracowywanie nowych i udoskonalanie posiadanych rozwiązań technologicznych. Pojawienie się na rynku nowych rozwiązań, konkurencyjnych w stosunku do produktów i usług proponowanych przez Spółkę, może mieć negatywny wpływ na ich atrakcyjność, a tym samym skutkować brakiem popytu na te produkty i usługi i nie zapewnić Spółce spodziewanej

wielkości przychodów z ich sprzedaży. Taka sytuacja stwarza zagrożenie braku zwrotu nakładów poniesionych przez Spółkę na tworzenie i rozwój produktów. Wystąpienie którejkolwiek z opisanych okoliczności może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe i perspektywy rozwoju działalności Spółkę.

G. Ryzyko związane z realizowanymi kontraktami

Świadczone przez Spółkę usługi i wdrażane rozwiązania informatyczne oparte są w dużej mierze na czynniku ludzkim i niezawodności wdrażanej technologii informatycznej i jako takie podlegają charakterystycznym dla tych dwóch czynników ryzyka - błędowi ludzkiego i zawodności systemów technologicznych. Tworząc i dostarczając swoim klientom rozwiązania informatyczne, Spółka ponosi ryzyko popełnienia błędu, który może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa jego klienta, co może skutkować poniesieniem przez odbiorcę znacznych strat. Wystąpienie takich okoliczności rodzi ryzyko podniesienia przeciwko Spółce roszczeń odszkodowawczych na zasadach ogólnych lub o zapłatę kar umownych zastrzeżonych w umowach, jak również wycofanie się klienta z realizowanych kontraktów lub przeniesienie zleceń do konkurentów Spółkę. Takie kroki podejmowane przez odbiorców mogą mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki oraz perspektywy jego rozwoju,

H. Ryzyko związane z nieubezpieczonymi lub niedostatecznie ubezpieczonymi stratami

Spółka ustala kwoty ubezpieczeń oraz limity ochrony ubezpieczeniowej i udziału własnego w celu zapewnienia adekwatnej ochrony ubezpieczeniowej zarówno swojego majątku, jak i realizacji kontraktów, w granicach uzasadnionych ekonomicznie kosztów i na odpowiednich warunkach. Uzyskana w ten sposób ochrona ubezpieczeniowa może, w przypadku strat znacznej wartości, być niewystarczająca do pokrycia pełnej wartości rynkowej lub kosztów odtworzeniowych majątku lub, w przypadku ubezpieczenia kontraktu - wysokości poniesionych odszkodowań, kar umownych czy pokrycia strat klientów. Taka dysproporcja pomiędzy wartością ochrony ubezpieczeniowej a poniesioną stratą może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe uzyskiwane przez Spółkę i jego perspektywy rozwoju.

I. Ryzyko związane ze zmianą warunków dostarczania technologii przez partnerów technologicznych Spółkę

Jakość i sprawność świadczonych przez Spółkę usług, a tym samym poziom konkurencyjności jego oferty, oparta jest na dostępności wysokiej jakości, najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych. Spółka współpracuje z wieloma dostawcami technologii, z których z każdym ma zawartą umowę przewidującą określone warunki dostawy rozwiązań i produktów. W większości przypadków występują ograniczone możliwości zastąpienia proponowanych przez dostawców produktów i rozwiązań. Większość z dostawców to światowi liderzy, którzy definiują na zasadach globalnych warunki współpracy z kontrahentami. Spółka nie może przewidzieć zmian w polityce sprzedażowej i cenowej swoich dostawców. Mimo dywersyfikacji dostawców rozwiązanie lub niekorzystna zmiana warunków obowiązujących umów z dostawcami może negatywnie odbić się na wynikach finansowych i perspektywach rozwoju Spółki.

J. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników lub możliwością wzrostu kosztów osobowych

Czynnikami mającymi istotny wpływ na wyniki działalności Spółki są praca i umiejętności kluczowych wysoko wykwalifikowanych pracowników, w tym kadry zarządzającej, a także zdolność Spółki do pozyskania i zatrzymania takich osób. Zarząd Spółki jest zdania, że tempo rozwoju Spółki w przyszłości będzie w dużej mierze zależało od zachowania zdolności do zatrudniania i utrzymania wysoko wykwalifikowanej kadry zarządzającej i kluczowych pracowników, a utrata istotnej części z tych osób może mieć istotny negatywny wpływ na działalność operacyjną Spółkę. Spółka do tej pory z

sukcesem zatrudniał taką kadre.

K. Ryzyko związane z sezonowością przychodów

Przychody uzyskiwane przez Spółkę charakteryzują się, podobnie jak przychody większości spółek z sektora IT, znaczącą sezonowością. Największymi przychodami charakteryzuje się czwarty kwartał roku. Istnieje jednak możliwość, że w związku z pozyskaniem znaczących kontraktów w pozostałych trzech kwartałach, zjawisko sezonowości w danym roku zostanie ograniczone. Inwestor podejmujący decyzje o zakupie akcji Spółki przed ogłoszeniem wyników czwartego kwartału podejmuje ją na podstawie niepełnej informacji, dysponuje jednak danymi całorocznymi z poprzednich lat.

L. Ryzyko finansowania kapitału obrotowego kredytem bankowym

Istotne znaczenie dla finansowania działalności Spółki mają zobowiązania wynikające z zaciągniętych kredytów. Na mocy wspomnianych umów kredytowych Spółka zobowiązana jest do utrzymania określonego poziomu wskaźników finansowych. Wymogi te mogą wpłynąć w przyszłości na zdolność Spółkę do finansowania działalności operacyjnej. Niewypełnienie obowiązków określonych w umowie kredytowej może ponadto skutkować koniecznością przedterminowej spłaty kredytu, co może mieć istotny negatywny wpływ na możliwość obsługi pozostałych zobowiązań Spółki oraz na jego wyniki finansowe i możliwość rozwoju jego działalności operacyjnej.

M. Ryzyko uzależnienia od kluczowych klientów / odbiorców

Przyjęta przez Spółkę strategia dywersyfikacji źródeł przychodów oraz zdobywanie nowych rynków pozwala wierzyć Zarządowi Spółki, iż utrata jednego z kluczowych dla Spółkę odbiorców usług nie stanowi zagrożenia dla jego działalności, gdyż świadczone przez siebie usługi Spółka objęła nie jednostkową umową, lecz szeregiem niezależnych zleceń od danego klienta. Ponadto Spółka z sukcesem obniżyła uzależnienie od największych klientów w ciągu ostatnich trzech lat. Istnieje jednak ryzyko, że utrata jednego lub dwóch kluczowych klientów Spółkę będzie miała istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółkę.

4. Opis prowadzonej działalności operacyjnej

Spółka od wielu lat działa na runku IT, dynamicznie się rozwijając. Cele biznesowe Spółki oparte są na przyjętej przez Spółkę długoterminowej strategii rozwoju, zakładającej stopniowe zwiększanie udziału usług własnych spółki w sprzedaży ogółem. Realizacja planów sprzedaży odbywa się w 4 zidentyfikowanych pionach biznesowych: sektor telekomunikacyjny, sektor bankowości i finansów, sektor przemysłowy i sektor publiczny. Dla Spółki niezwykle ważnymi są 3 pierwsze piony biznesowe, aczkolwiek z uwagi na czasową stagnację w sektorze publicznym, również i ten sektor powinien się ożywić, i stanowić ważną część biznesową.

Spółka realizując cele biznesowe opiera się na światowych dostawcach technologii, od lat współpracując z największymi światowymi koncernami dostarczającymi technologię IT. Do chwili obecnej Spółka jest jednym z największych partnerów HP. Najwyższy status partnerstwa dotyczy także współpracy Spółkę z EMC Corporation, Oracle czy IBM. Współpraca taka gwarantuje poza odpowiednimi warunkami komercyjnymi dostęp do najnowszych rozwiązań, możliwość szkolenia kadry. Pozwala lepiej rozumieć i przewidywać trendy na Polskim rynku, które z reguły odzwierciedlają trendy światowe z pewnym opóźnieniem.

Działalność Spółki łączy wysokie kompetencje integratora systemów i aplikacji z doradztwem biznesowym dotyczącym wykorzystywania technologii IT dla usprawniania biznesu przedsiębiorstwa. Wiedza o biznesie klienta pozwala na wdrażanie odpowiednio dostosowanych do jego potrzeb rozwiązań. Cykl dostarczania rozwiązania przebiega przez fazę analizy potrzeb, projektowania procesów, budowanie modelu funkcjonalnego, dostosowywanie aplikacji do wymagań użytkowych. Projekt kończy się szczegółowym udokumentowaniem rozwiązania i usługami utrzymania/serwisu systemu. Bardzo często Spółka odpowiada także za rozwój rozwiązania i jego modyfikacje wymagane

rozwojem biznesu klienta.

OPIS NAJWAŻNIEJSZYCH WYDARZEŃ PRODUKTOWYCH I MARKETINGOWYCH

Działania podejmowane w pierwszym półroczu 2008 roku to kontynuacją starej budowy wartości firmy poprzez rozwój działalności w zakresie usług IT. Odnotowano znaczne wzmocnienie obecności medialnej będącej następstwem aktywnej realizacji bieżących projektów.

Inne wydarzenia

- **Partnerstwo z Avaya**

Avaya, czołowy dostawca oprogramowania i usług do komunikacji biznesowej oraz Wola Info, wiodący dostawca kompleksowych rozwiązań do wsparcia procesów biznesowych przedsiębiorstw, podpisały umowę partnerską w zakresie dostarczania i wdrażania oprogramowania telefonii IP i Contact Center.

Współpraca pozwoli obu firmom na zbudowanie kompleksowej oferty w zakresie oprogramowania do komunikacji biznesowej, opartej na łączności IP i technologii telekomunikacyjnej najnowszej generacji. W ramach oferowanych produktów pojawi się oprogramowanie pozwalające na ujednoczenie łączności oraz obsługę wirtualnych sieci prywatnych. Ponadto Wola Info powiększy także paletę usług w zakresie aplikacji do obsługi Contact Center. Obok dotychczas oferowanych systemów CRM oraz narzędzi do optymalizacji pracy w Contact Center znajdą się rozwiązania telekomunikacyjne w tym automatyczna dystrybucja połączeń do agentów - ACD, IVR i centrale. Dodatkowo rozwiązania Unified Communications pozwolą rozszerzyć usługi w zakresie wirtualnych środowisk Contact Center oraz zdalnej pracy z domu.

Obie firmy skorzystają na partnerstwie, uzupełniając nawzajem swoją ofertę. Wola Info dostarcza systemy, dla których rozwiązania Avaya są bazą lub rozszerzeniem funkcjonalności. Takie połączenie ofert daje klientom możliwość prowadzenia działalności biznesowej na najwyższym poziomie oraz pozwala na efektywną komunikację z klientem.

- **Wola Info partnerem BasWare.**

Wola Info nawiązała współpracę partnerską z fińską firmą BasWare, dostarczającą oprogramowanie biznesowe wspomagające kluczowe procesy finansowe w przedsiębiorstwach.

BasWare dostarcza rozwiązania z zakresu Purchase-to-Pay i Financial Management. Produkty typu Purchase-to-Pay zapewniają spójność i kontrolę w przedsiębiorstwie oraz podnoszą efektywność działania organizacji poprzez sprawne zarządzanie i automatyzację wewnętrznych procesów. Posiadając ponad 1200 klientów oraz ponad 650 tys. użytkowników BasWare jest światowym liderem w tym segmencie. W swojej ofercie posiada również oprogramowanie Financial Management wspierające kierowanie finansami, fakturowanie oraz archiwizowanie dokumentów. Stanowi ono narzędzie wsparcia pracy dla księgowych, automatyzując proces płatności i zarządzania kontraktami, delegacjami oraz wydatkami.

- **Otwarcie Solution Center Wola Info i EMC**

Spółka uruchomiła EMC Velocity2 Signature Solution Center, pierwsze w Polsce specjalistyczne laboratorium pozwalające w praktyce poznać złożone rozwiązania i technologie informatyczne. Inwestycja ta została częściowo sfinansowana ze środków pozyskanych z publicznej emisji akcji.

Centrum Rozwiązań Wola Info EMC Signature, które powstało w warszawskiej siedzibie spółki, oferuje technologię EMC klientom z sektora telekomunikacyjnego, publicznego, finansowego i przemysłowego. Prezentuje najnowsze technologie firmy EMC, a szczególnie rozwiązania z zakresu zaawansowanych rozwiązań do zabezpieczania i archiwizacji danych (BuRA). Do dyspozycji klientów są również autorskie rozwiązania Wola Info, oparte na technologii EMC Documentum: System Ewidencji i

Zarządzania Uprawnieniami, Baza Wiedzy, System Zarządzania Procedurami, Repozytorium Teczek Kadrowych, Baza Umów, Wdrażanie Nowych Produktów, System Zarządzania Ofertą Produktową, Kancelaria Elektroniczna, Archiwizacja danych SAP.

Wola Info, jako pierwsza i jedyna firma informatyczna w Polsce jest partnerem EMC ze statusem Signature Partner. Wieloletnia współpraca technologiczna oraz wspólne projekty stanowią główną przyczynę powstania Solution Center właśnie w siedzibie warszawskiej spółki.

- **Partnerstwo z Sun Microsystems ,**

Wola Info podpisała umowę partnerską z firmą Sun Microsystems, jednym z największych na świecie dostawców sprzętu, oprogramowania, usług i technologii sieciowych. Porozumienie wpisuje się w strategię warszawskiej spółki, która zakłada zwiększanie sprzedaży usług.

Zgodnie z podpisaną umową Wola Info przystąpiła do programu Sun Partner Advantage na poziomie Associate. Umowa partnerska umożliwi Woli Info sprzedaż produktów SUN. Oferta produktowa Sun Microsystems obejmuje m.in. serwery, stacje robocze, systemy pamięci masowych, oprogramowanie narzędziowe i operacyjne. Amerykański koncern stale poszerza własne portfolio, w dziedzinie przetwarzania danych i zarządzani nimi. Dzięki temu, rozwiązania Sun Microsystems wykorzystywane są w wielu sektorach gospodarki np.: telekomunikacji, usługach finansowych, administracji publicznej, branży farmaceutycznej, sektorze logistycznym, mediach, oraz przemyśle i energyce.

- **Przejęcie Noblestar i budowa grupy kapitałowej**

Spółka przejęła 100% udziałów w firmie Noblestar Polska, rozpoczynając tym samym zapowiadaną budowę grupy kapitałowej. Akwizycja zostanie sfinansowana ze środków z ubiegłorocznej emisji akcji. Przejęcie Noblestar to ważny krok na drodze rozwoju kompleksowej oferty w zakresie zarządzania usługami IT. To także wzmocnienie pozycji rynkowej spółki w strategicznym obszarze.

Przejmowana firma to numer jeden na krajowym rynku wdrożeń HP Service Desk. Noblestar Polska ma największą liczbę wdrożeń w tym zakresie, obsługuje największe firmy takie jak: PKN Orlen, KGHM, PKO BP czy BRE Bank, ma najmocniejszy zespół specjalistów oraz świadczy kompleksowe rozwiązania i opiekę nad środowiskiem Service Desk u klienta.

OPIS NAJWAŻNIEJSZYCH PROJEKTÓW ZREALIZOWANYCH W I PÓŁROCZU 2008 ROKU

Spółka zawarła znaczące kontrakty z klientami reprezentującymi m.in. sektor przemysłowy i finansowy, a także realizowała dalsze etapy prac wynikające z podpisanych wcześniej umów (sektor telekomunikacyjny). W trakcie negocjacji są kolejne umowy w sektorach sprzedaży Spółki.

W sektorze przemysłowym spółka zrealizowała m. in.:

- Grupa Żywiec SA – podpisano nowy aneks do umowy będący kontynuacją umowy z 2006 r. na zaprojektowanie i wdrożenie systemu informatycznego usprawniającego obieg informacji i procesy zarządzania jakością. W ramach prac objętych aneksem, Wola Info dokonała analizy wymagań dotyczących bazy umów. W szczególności przeprowadzone zostały robocze warsztaty analityczne, których wynikiem jest szczegółowy zakres wymagań funkcjonalnych. System bazy umów jest budowany na platformie EMC Documentum i wykorzystuje funkcjonalności archiwum oraz workflow. Dodatkowo system będzie zintegrowany z aplikacją SAP. Analiza jest podstawą wdrożenia systemu baza umów, który znacząco usprawni mechanizmy archiwizacji i kontroli dostępu do umów.

- Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo - W ramach umowy Wola Info dostarczyła kompleksową usługę zaczynając od analizy wymagań klienta, poprzez zaprojektowanie rozwiązania, dostawę niezbędnych komponentów wraz z licencjami HP OV DataProtector. Umowa przewiduje również przeprowadzenie szkolenia w zakresie obsługi rozbudowanego systemu. W ramach prac Wola Info wykona również integrację systemu backupu HP OV DataProtector z systemem IBM Lotus Notes.
- Telewizja Polska SA - Wola Info wykonała usługę polegającą na konfiguracji oprogramowania Data Protector, które realizuje zabezpieczenie danych systemów ERP i Hurtowni Danych. Podstawowe korzyści z wdrożenia to przede wszystkim gwarancja zachowania wysokiego poziomu bezpieczeństwa danych, łatwość i elastyczność rozbudowy oraz możliwość dostosowania do zmieniających się warunków i potrzeb. System będzie spełniał zasady bezpieczeństwa obowiązujące w TVP.
- Polskie Radio SA - Zakres prac w projekcie obejmuje aktualizację procesów, zarządzanie incydentami, problemami i konfiguracją w ramach ITIL (ang. IT Infrastructure Library) - światowego standardu w zakresie najlepszych wzorców zarządzania IT w przedsiębiorstwach. Wola Info przeprowadzi także szereg szkoleń dla pracowników Polskiego Radia w zakresie ITIL, i eksploatacji systemu ServiceDesk. Projekt odzwierciedli zmiany organizacyjne w Polskim Radiu.
- KGHM Polska Miedź - Zakończenie projektu rozbudowy Centrum Przetwarzania Danych dla Centralnego Ośrodka Przetwarzania Informacji O/COPI – jednego z Oddziałów KGHM Polska Miedź SA. Wola Info odpowiadała za pełną realizację inwestycji, która obejmowała adaptację pomieszczeń na serwerownię i krosownię w obiekcie Data Center w Lubinie. W ramach umowy opracowała projekt techniczny, wykonała prace adaptacyjne ogólno-budowlane oraz infrastrukturę elektryczną. Wykonała również system klimatyzacji i wentylacji, infrastrukturę sieciową, systemy bezpieczeństwa oraz system BMS (ang. BMS - Building Management Systems) – system zarządzania budynkiem. Podstawową korzyścią z wykonanych, przez Wola Info dla O/COPI, prac jest usprawnienie jakości oferowanych usług zarówno dla klienta wewnętrznego jak i zewnętrznego.
- PKN Orlen- umowa obejmowała dostawę zaplecza sprzętowego (serwerów i macierzy) niezbędnego dla kluczowych dla klienta systemów informatycznych. Platforma sprzętowa dostarczona przez Wolę Info będzie wykorzystana w budowie środowiska dla systemu SAP. To kolejny kontrakt dla jednej z największych w Europie korporacji przemysłu naftowego. Wcześniej Spółka realizowała m. in.: projekt dotyczący rozwiązania wspomagającego zarządzanie usługami IT.

W sektorze finansowym spółka zrealizowała m.in.:

- Kredyt Bank i Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji Warta - Przedmiotem umowy jest zaprojektowanie i wdrożenie systemu CRM (Customer Relationship Management) w oparciu o narzędzia Oracle Siebel CRM. Zakres umowy obejmuje zaprojektowanie i wdrożenie systemu, przeprowadzenie szkoleń a także świadczenie wsparcia technicznego po zakończeniu wdrożenia. Zakończenie prac wdrożeniowych planowane jest wraz z końcem roku 2008.
- BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych - W ramach Umowy Wola Info dostarczy system oparty na module Siebel Financial Services wzbogacony o rozwiązania integratora wypracowane wspólnie ze specjalistami TFI. Przedmiotem projektu i wdrożenia są aplikacje odpowiedzialne za import i sprawdzanie poprawności wprowadzanych danych klientów, raportowanie oraz symulację zleceń. Oprócz systemu Siebel Financial Services Wola Info dostarcza oprogramowanie raportujące Business Objects oraz bazę danych Oracle. Dodatkowo giełdowa spółka przygotowuje i przeprowadzi cykl warsztatów szkoleniowych dla administratorów i użytkowników.
- Grupa Allianz - W ramach zamówienia spółka zrealizowała prace adaptacyjne ogólno-budowlane. Wykonała także instalacje zasilające, system klimatyzacji precyzyjnej oraz okablowanie strukturalne. Łączna powierzchnia adaptacyjna Data Center wyniosła ok. 100 m².

Wszystkie prace zostały wykonane zgodnie z zaleceniami, obowiązującymi normami i przepisami.

- Towarzystwo Ubezpieczeń Allianz- przedmiotem umowy było przeprowadzenie analizy biznesowej i opracowanie raportów według oczekiwań Klienta. Przyczynią się one do wdrożenia i przystosowania systemu z obszaru CRM (systemu do zarządzania relacjami z klientami) w oparciu o narzędzie Oracle Siebel. Doświadczony zespół konsultantów przyczyni się do zoptymalizowania procesów obsługi klienta w jednej z największych firm ubezpieczeniowych na świecie, co potwierdza silną pozycję Woli Info jako dostawcy rozwiązań teleinformatycznych dla instytucji finansowych.
- PKO Bank Polski- w ramach umowy Spółka dostarczyła i rozbudowała macierze dyskowe wraz z oprogramowaniem. Zakończenie wszystkich prac jest planowane na koniec roku. W celu zapewnienia najwyższego poziomu obsługi Wola Info będzie również świadczyć opiekę serwisową. W ramach wcześniejszej współpracy z największym i najstarszym polskim bankiem Spółka wdrożyła m.in. system monitorowania i zarządzania infrastrukturą informatyczną i telekomunikacyjną oraz wykonała implementację rozwiązania wspomagającego proces zarządzania wydrukiem.

W sektorze telekomunikacyjnym spółka zrealizowała m.in.:

- Polska Telefonia Cyfrowa - przedmiotem umowy było utrzymanie i rozwój systemu zarządzania środowiskiem IT. W ramach prowadzonych prac rozszerzono funkcjonalność systemu o zarządzanie aplikacjami operatora w obszarach bezpieczeństwa i monitorowania jakości świadczonych usług w sieci mobilnej. Wykonane prace przyczynią się do podniesienia niezawodności funkcjonowania środowiska IT u jednego z największych operatorów telefonii komórkowej w Polsce.

5. Rynki zbytu i zaopatrzenia oraz uzależnienie od odbiorców i dostawców

Spółka w I półroczu 2008 roku realizowała swoje przychody wyłącznie na rynku krajowym. Głównymi odbiorcami są instytucje sektora telekomunikacyjnego, finansów i bankowości, przemysłowego i publicznego. W I półroczu 2008 roku poziom 10% ogółu obrotów Spółki do poziomu kapitałów własnych przekroczone w stosunku do następujących odbiorców: PKO BP SA, Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o., PKN Orlen SA, Telekomunikacja Polska SA, Kredyt Bank SA, Allianz. W I półroczu 2008 roku - 6 odbiorców stanowiło 70% przychodu spółki.

Zakupy towarów materiałów i usług realizowane są na rynku krajowym i zagranicznym. Głównymi dostawcami spółki Wola Info S.A. są: Hewlett Packard Sp. z o.o., EMC Computer Systems, , ABC Data Sp. z o.o..

6. Znaczące umowy zawarte przez Wola Info S.A. w I półroczu 2008 roku

Umowy istotne zawarte w zwykłym toku działalności:

W I półroczu 2008 roku Spółka zawarła niżej opisane umowy znaczące oraz inne umowy istotne dla jej działalności:

W dniu 2 stycznia 2008 roku został podpisany pomiędzy Telekomunikacją Polską S.A. z siedzibą w Warszawie (dalej TP) a Wola Info S.A. aneks nr 2 do Umowy nr CWZ/U/WOL/-13/APS/05/ZI.

Wartość aneksu wynosi 3 200 000,00 zł netto.

Okres wykonania umowy: 31 grudnia 2010 roku.

1. W umowie przewidziano kary umowne za nienależyte wykonanie lub niewykonanie Umowy przez Wola Info S.A. przewyższające 10 % wartości umowy.
2. TP może żądać od WOLA INFO S.A. a WOLA INFO S.A. zapłaci TP karę umowną w wysokości 25 % Podstawy Kar za każdorazowe naruszenie postanowień § 9 dotyczących Tajemnicy przedsiębiorstwa.
3. W przypadku wypowiedzenia Umowy przez TP ze skutkiem natychmiastowym z powodu okoliczności za które odpowiedzialność ponosi WOLA INFO S.A., niezależnie od innych kar umownych, TP może żądać od WOLA INFO S.A. a WOLA INFO S.A. zapłaci TP karę umowną w wysokości 25 % Podstawy Kar.
4. Jeżeli wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy przez WOLA INFO S.A. TP poniesie szkodę przewyższającą wysokość którejkolwiek z zastrzeżonych kar umownych, TP będzie uprawniona do dochodzenia odszkodowania przewyższającego zastrzeżoną karę umowną na zasadach ogólnych

W pozostałym zakresie umowa nie zawiera zapisów odbiegających od warunków powszechnie stosowanych w tego typu umowach.

W dniu 21 stycznia 2008 roku został podpisany aneks do Umowy nr 200700067 zawartej pomiędzy Polską Telefonią Cyfrową Sp. z o.o. (PTC) a Wola Info.

Przedmiotem Umowy jest:

- 1) Świadczenie usług asysty systemu.
- 2) Wsparcie oprogramowania.

Aneks przedłuża obowiązywania ww. umowa na okres od 1 stycznia 2008 do 31 grudnia 2008 roku.

Wartość wynagrodzenia Wola Info za rok 2008 wynosi 1 935 632 zł netto (w tym 694 216,00 zł netto usługi asysty).

- 1 PTC może naliczyć WOLA INFO S.A. kary umowne do wartości 30 procent wartości usług asysty.
- 2 Strony ponoszą odpowiedzialność odszkodowawczą za szkody wynikające z niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy na zasadach zgodnych z Kodeksem Cywilnym:
 - 2.1 do pełnej wysokości szkody w razie winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa;
 - 2.2 do wartości usłu asysty w przypadkach szkód związanych ze świadczeniem Asysty;
 - 2.3 do wartości Zamówienia w przypadku szkód związanych z realizacją tego Zamówienia.
- 3 Odpowiedzialność deliktowa WOLAINFO podlega ograniczeniom do wartości niniejszej Umowy.
- 4 Strony nie ponoszą odpowiedzialności za szkody polegające na utracie przez drugą Stronę korzyści, które uzyskałaby, gdyby szkody nie wyrządzono

Pozostałe warunki umowy nie odbiegają od standardowych warunków stosowanych w tego typu umowach.

W dniu 31 stycznia 2008 roku do Spółki wpłynęły podpisane przez Kredyt Bank S.A. z siedzibą w Warszawie zamówienia na dostawy sprzętu.

Wartość zamówień 1 324 520,00 złotych brutto.

Kredyt Bank S.A. uprawniony jest do naliczenia kar umownych w wysokości 0,2 % wartości zamówienia za każdy dzień opóźnienia w realizacji zamówienia.

Kredyt Bank S.A. jest uprawniony do dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych przewyższającego wartość zapłaconych kar umownych.

W pozostałym zakresie zamówienia nie zawierają zapisów odbiegających od zapisów stosowanych w tego typu zamówieniach.

W dniu 21 marca 2008 roku do Spółki wpłynęło zamówienie na dostawę przez Wola Info S.A. na rzecz Towarzystwa Ubezpieczeń Allianz S.A. z siedzibą w Warszawie sprzętu wraz z usługami wsparcia świadczonymi przez producenta sprzętu o wartości 2 647 108.74 zł netto.

W dniu 8 kwietnia 2008 zawarł umowę kredytu w rachunku bieżącym z Bankiem Przemysłowo-Handlowym S.A. z siedzibą w Krakowie na następujących warunkach:

- 1) kwota kredytu - 5 000 000,00 zł,
- 2) okres kredytowania do dnia 7 kwietnia 2009 roku,
- 3) wysokość oprocentowania – stawka WIBOR 1 M plus 0.8 p.p. marży,
- 4) termin spłaty do dnia 7 kwietnia 2009 roku.

W dniu 28 maja 2008 roku Spółka przyjęła do realizacji zamówienie złożone przez Polski Koncern Naftowy Orlen S.A. na dostawę serwerów i macierzy dyskowych.

Dostarczana platforma sprzętowa wykorzystana będzie w budowie środowiska dla systemu SAP.

Wynagrodzenie Wola Info S.A. za realizację zamówienia wynosi 7 343 517,94 zł brutto.

Termin wykonania zamówienia do 4 tygodni.

PKN Orlen S.A. jest uprawniony do naliczenia kar umownych w wysokości:

- 1) 0,3 % wartości sprzętu dostarczonego po ustalonym terminie za każdy z 10 pierwszych dni opóźnienia,
- 2) 0,5 % wartości sprzętu dostarczonego po ustalonym terminie za każdy kolejny dzień opóźnienia licząc od 11 dnia opóźnienia.

Całkowita wysokość kar umownych nie może przekroczyć 20 % wartości zamówienia.

PKN Orlen S.A. zastrzega sobie możliwość dochodzenia odszkodowania uzupełniającego przewyższającego zastrzeżone kary umowne na zasadach ogólnych przewidzianych w prawie polskim.

W dniu 29 maja 2008 roku została podpisana przez Spółkę umowa na dostawy sprzętu dla banku PKO BP S.A. z siedzibą w Warszawie.

Dostarczana platforma sprzętowa wykorzystana będzie w kluczowych systemach Banku.

Wynagrodzenie Wola Info S.A. za realizację zamówienia wynosi 27 894 988,00 zł brutto.

Termin wykonania zamówienia:

- 1) termin dostawy towarów do 6 tygodni od momentu podpisania Umowy,
- 2) całościowy termin wykonania usługi: do 30 listopada 2008 r.

Bank PKO BP S.A. jest uprawniony do naliczenia kar umownych w wysokości:

- 1) 5% ceny, w razie odstąpienia od Umowy z przyczyn leżących po stronie Wola Info S.A.,
- 2) 0,02% wartości Umowy za nieterminowe dostarczenie towaru, za każdy dzień zwłoki leżącej po stronie Wola Info S.A., jeżeli zwłoka nie trwała dłużej niż 10 dni i 0,05 % za każdy następny dzień zwłoki.
- 3) 0,01% wartości Umowy za zwłokę przez producenta sprzętu w czasie reakcji lub czasie naprawy gwarancyjnej sprzętu, za każdą rozpoczętą godzinę opóźnienia.
- 4) 0,02 % ceny Umowy, za każdą godzinę nieplanowanej niedostępności systemów produkcyjnych (która powstała z winy Wola Info w trakcie realizacji Umowy) w przypadku w którym prace związane z realizacją postanowień Umowy zakłócą dostępność systemów z których korzystają użytkownicy wewnętrzni i zewnętrzni.

Bank zastrzega sobie możliwość dochodzenia od Sprzedającego odszkodowania uzupełniającego na zasadach ogólnych przewyższającego zastrzeżone kary umowne.

Całkowita łączna odpowiedzialność Sprzedającego z tytułu niniejszej umowy, ze wszelkich możliwych tytułów odpowiedzialności ograniczona jest do 100 % wartości Umowy. Strony

wyłączają odpowiedzialność za szkodę z tytułu utraconych korzyści.

Producent sprzętu udziela trzyletniej gwarancji, której bieg rozpocznie się od momentu fizycznej instalacji urządzeń potwierdzonej protokołem instalacji.

W dniu 30.05.2008 roku Spółka zawarła z Noblestar Benelux B.V. umowę kupna sprzedaży udziałów spółki Noble Star Polska sp. z o.o. Noblestar Benelux B.V. z siedzibą w Neiuwegein, posiada adres handlowy: 33 Charlotte Street London W1T 1RR Wielka Brytania, wpisana jest do rejestru handlowego prowadzonego przez Izbę Handlową dla Midden Nederland pod numerem 30136023. Brak jest jakichkolwiek powiązań pomiędzy Wola Info S.A. a Noblestar Benelux B.V. oraz brak jest jakichkolwiek powiązań pomiędzy osobami zarządzającymi Wola Info S.A. a osobami zarządzającymi Noblestar Benelux B.V. Źródłem finansowania nabycia udziałów są środki własne spółki Wola Info S.A. Nabyte udziały mają charakter długoterminowej lokaty kapitałowej spółki Wola Info S.A.

Zgodnie z ww. umową Spółka Wola Info S.A. nabyła 100 % udziałów w Spółce Noblestar Polska sp. z o.o. o wartości nominalnej 100 000 złotych (500 udziałów po 200 zł każdy), dających 100 % głosów na zgromadzeniu wspólników Noblestar Polska sp. z o.o."

Spółka Noble Star Polska sp. z o.o. prowadzi działalność w zakresie kompleksowego wdrożenia rozwiązań opartych na produktach z rodziny HP Software, opcjonalnie wspomaganych przez rozwiązania klasy business intelligence, co stanowi naturalne uzupełnienie i rozwinięcie działalności prowadzonej przez Spółkę Wola Info S.A.

7. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotami

Wola Info S.A. w dniu 30.05.2008 roku Spółka zawarła z Noblestar Benelux B.V. umowę kupna sprzedaży 100% udziałów spółki Noble Star Polska sp. z o.o. Noblestar Benelux B.V. z siedzibą w Neiuwegein.

8. Informacja o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych Spółki (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne, nieruchomości).

Spółka w prezentowanym okresie samodzielnie nie inwestowała w nieruchomości, papiery wartościowe.

9. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot przekracza równowartość 500.000 euro.

Spółka nie dokonała transakcji z podmiotem powiązanym w równowartości przekraczającej 500 000 euro.

10. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach

W I półroczu 2007 roku Spółka Wola Info S.A. posiadała zobowiązania warunkowe w wysokości 5 274 tys. zł, wynikające głównie z wystawionych gwarancji bankowych (gwarancje bankowe dobrego wykonania umowy, oraz gwarancje przetargowe).

11. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników.

Na dzień 30 czerwca 2008 Spółka nie przedstawiała prognozy wyników.

12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W prezentowanym okresie Spółka finansowała swoją działalność z kapitału własnego, kredytu bankowego oraz zobowiązań wobec dostawców. Planowana i rozsądnie prowadzona polityka finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej Spółki, pozwala oceniać iż jest prowadzona w sposób bezpieczny dla Spółki.

Tabela: Wskaźniki struktury finansowania Wola Info S.A.

	30.06.2008	30.06.2007
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	2,21	1,31
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,92	2,82

Źródło: Wola Info S.A.

*Analiza zadłużenia została dokonana w oparciu o niżej zaprezentowane wskaźniki:
wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym: kapitał własny / aktywa trwałe,
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego: zobowiązania i rezerwy na zobowiązania / kapitał własny,*

Spółka posiada bardzo niski poziom zadłużenia finansowego, finansując swoją działalność głównie kredytem kupieckim, co wynika z natury jego działalności. Spółka korzysta z leasingów, finansując w ten sposób zakupy środków transportu.

Struktura finansowania aktywów trwałych była, pomimo nieznacznych wahań, na bardzo bezpiecznym poziomie – Spółka w ostatnim okresie nie poczyniła istotnych nakładów na majątek trwały – nie zaistniała więc potrzeba posiłkowania się długiem długoterminowym.

Tabela: Wskaźniki płynności Wola Info S.A.

	30.06.2008	30.06.2007
Płynność bieżąca	1,6	1,3
Płynność szybka	1,3	1,1

Źródło: Wola Info S.A.

Zasady wyliczenia wskaźników:

płynność bieżąca: aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe,

płynność szybka: (aktywa obrotowe – zapasy – krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe czynne) / zobowiązania krótkoterminowe

W Spółce nie występują problemy z płynnością. Poziom wskaźników – ulegający z każdym w analizowanych okresach poprawie – świadczy o efektywnym zarządzaniu poziomem gotówki w firmie. Pozwala to z jednej strony uniknąć problemów z brakiem gotówki, z drugiej strony umożliwia jej efektywne wykorzystanie do dalszego rozwoju prowadzonego biznesu.

13. Ocena możliwości zamierzeń inwestycyjnych w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności

Spółka na dzień 30.06.2008 nie przewiduje większych inwestycji niż bieżące odtwarzanie zużywanych środków trwałych.

14. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za dany okres.

W prezentowanym okresie nie wystąpiły w Spółce nietypowe i nadzwyczajne zdarzenia.

15. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej

Polski rynek IT charakteryzuje się dość dużym rozdrobnieniem oraz wysoką konkurencją i tym samym presją na marże, co intensyfikuje procesy konsolidacji tego rynku. Charakteryzuje się on także dużym potencjałem wzrostu. Oczekuje się, iż rynek IT w ciągu najbliższych dziesięciu lat będzie rósł w tempie co najmniej 10% rocznie, na co będą miały wpływ dotacje z UE, rozwój informatyzacji w administracji publicznej, popyt na coraz bardziej zaawansowane rozwiązania informatyczne wśród małych i średnich przedsiębiorstw oraz zmiany strukturalne w przemyśle (np. deregulacja). Istotny wpływ na rozwój polskiego rynku IT będzie także miał wzrost konkurencji na rynku usług telekomunikacyjnych i rynku usług finansowych.

Polski rynek informatyczny ma duży potencjał wzrostu w długim okresie. Polska zajmuje drugie miejsce za Rosją w naszym regionie pod względem wielkości i potencjału rynku IT.

Jako najważniejsze czynniki wpływające na rozwój rynku IT wskazuje się ogólną sytuację makroekonomiczną, w tym w szczególności rosnące tempo wzrostu PKB oraz nakładów inwestycyjnych, ale również wykorzystanie funduszy strukturalnych, politykę rządu i organów administracji publicznej, wzrost zamożności społeczeństwa, inwestycje zagraniczne w Polsce oraz koniunkturę na światowym rynku IT, zmiany na rynku krajowym takie jak konsolidacja, prywatyzacja i deregulacja, jak również światowy trend przechodzenia do usług o wyższej wartości dodanej, ze sprzętu komputerowego poprzez usługi do oprogramowania.

Wobec zmniejszających się marż na rynkach sprzętu komputerowego oraz oprogramowania, możliwością generowania znaczących zysków staje się świadczenie usług IT. Coraz większa liczba firm IT wprowadza usługi informatyczne do swojego portfela produktów.

Spółka dostrzegając wspomnianą tendencję zaczęła budować kompetencje usługowe powołując do życia spółkę-córkę Wola Net S.A. Spółkę utworzyła część z akcjonariuszy Spółki. Zadaniem Wola Net SA była realizacja projektów wdrożeniowych w kilku wyspecjalizowanych obszarach (m.in. Wola Net była pierwszym na polskim rynku partnerem firmy Siebel Systems dostarczającej rozwiązania CRM).

Przyspieszenie prac związanych ze zmianą profilu działalności Spółki nastąpiło po przyjęciu przez Spółkę na początku 2003 r. średnioterminowej strategii rozwoju, która zakładała zmianę struktury biznesu – stopniowe przejście z profilu dystrybutora sprzętu komputerowego do roli integratora systemów IT i firmy doradczej, oferującej usprawnianie procesów biznesowych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii informatycznych. Przyjęta strategia zakładała także rozwój własnych produktów softwarowych. Konsekwencją realizacji obranej strategii było połączenie spółek grupy w czerwcu 2004 r. Zespół konsultantów Wola Net S.A. dołączył do rozwijającego się działu wdrożeń Spółki. Połączenie spółek i rozwój działalności wdrożeniowej dały wyraźne wyniki w 2006 r., w którym

udział przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów w przychodach ogółem spadł do 64% w porównaniu z 92% w 2004 r., przy analogicznym wzroście udziału sprzedaży usług w sprzedaży ogółem odpowiednio z 8% do 36%, a w roku nastąpił 2007 wzrost usług o 15% w stosunku do roku 2006.

Realizacja przyjętej strategii zaowocowała również znaczącą dywersyfikacją przychodów Spółki, który początkowo zaangażowany był głównie w sektor telekomunikacyjny. W kolejnych latach udział sektora telekomunikacyjnego spadł do 40-42%, przy jednoczesnym wzroście udziałów sektora bankowości i finansów oraz zachowaniu poziomów sektora przemysłowego i publicznego.

Dywersyfikacja źródeł przychodów nastąpiła również w grupach produktowych Spółki. Początkowo głównym źródłem przychodów Spółki były usługi projektowania, integracji i bezpieczeństwa infrastruktury IT. Rozwój, zgodnie z założeniami nowej strategii, pozostałych grup produktowych przyczynił się do osiągnięcia bardziej zdywersyfikowanej struktury przychodów w podziale na grupy produktowe.

Realizowana strategia, z uwagi na konieczność poniesienia dodatkowych kosztów oraz ograniczenia kontraktów niskomargowych o dużej wartości, spowodowała przejściowy spadek przychodów, jednak przy znaczącym polepszeniu poziomu uzyskiwanych przez Spółkę wskaźników rentowności. Kontynuacja przyjętej strategii zakłada, iż wzrost przychodów Spółki generowany będzie przez sprzedaż usług a tym samym nastąpi wzrost rentowności, przy czym sprzedaż sprzętu będzie uzupełnieniem świadczonych usług i realizowanych projektów.

Spółka planuje w dalszym ciągu rozwijać sprzedawane specjalizowane usługi oraz pakiety integratorskie – zawierające część infrastruktury oraz usługi. Spółka planuje rozwijać swoje kompetencje w sektorach i produktach które już zidentyfikowała jako źródło przychodów Spółki oraz rozpoznaje nowe potencjalne produkty które zdywersyfikują portfolio sprzedawanych produktów.

Spółka realizuje również cele związane z wykorzystaniem środków uzyskanych z emisji akcji, czego dowodem z zakup 100% udziałów w firmie Noblestar Polska sp. z o.o. Na dzień 30.06.2008 Spółka pracowała nad kolejnymi akwizycjami.

16. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W prezentowanym okresie nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Spółką.

17. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

Zarząd Spółki

Zarząd Spółki składa się z 5 członków, powołanych na wspólną, trzyletnią kadencję: Piotra Majcherkiewicza – Prezesa Zarządu, Marcina Hołubca – Wiceprezesa Zarządu, Oskara Chejde – Wiceprezesa Zarządu, Pawła Konona – Wiceprezesa Zarządu, Sylwestra Zdanowskiego – Członka Zarządu.

Obecna kadencja Zarządu rozpoczęła się w dniu 26 kwietnia 2007 r.

Piotr Majcherkiewicz - Prezes Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Piotr Majcherkiewicz pełnił wcześniej funkcję Prezesa Zarządu.

Marcin Hołubiec - Wiceprezes Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Marcin Hołubiec pełnił wcześniej funkcję Wiceprezesa Zarządu.

Oskar Chejde - Wiceprezes Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Oskar Chejde pełnił wcześniej funkcję Wiceprezesa Zarządu.

Paweł Konon - Wiceprezes Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Paweł Konon pełnił wcześniej funkcję Członka Zarządu.

Sylwester Zdanowski - Członek Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Sylwester Zdanowski pełnił wcześniej funkcję Członka Zarządu.

Rada Nadzorcza Spółki

Rada Nadzorcza Spółki składa się obecnie z 5 członków, powołanych na wspólną, trzyletnią kadencję: Krzysztofa Opawskiego – Przewodniczącego Rady Nadzorczej, Krzysztofa Borowskiego – Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, Sławomira Kruczyka – Członka Rady Nadzorczej, Roberta Supła – Członka Rady Nadzorczej, Krzysztofa Białowolskiego – Członka Rady Nadzorczej.

Obecna kadencja Rady Nadzorczej rozpoczęła się w dniu 26 kwietnia 2007 r.

Krzysztof Opawski powołany został na funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej w dniu 26 kwietnia 2007 r. w trybie oświadczenia Witolda Kaszuby złożonego na podstawie upoważnienia osobistego przysługującego Witoldowi Kaszubie na mocy postanowień Statutu Spółki.

Krzysztof Białowolski powołany został na funkcję Członka Rady Nadzorczej uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r.

Krzysztof Borowski powołany został na funkcję Członka Rady Nadzorczej uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 29 maja 2007 roku została Krzysztofowi Borowskiemu przydzielona funkcja Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej. Krzysztof Borowski pełnił wcześniej funkcję Członka Rady Nadzorczej.

Sławomir Kruczyk powołany został na funkcję Członka Rady Nadzorczej uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r.

Robert Supel powołany został na funkcję Członka Rady Nadzorczej uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r.

Poza Krzysztofem Borowskim, pozostali z obecnych członków Rady Nadzorczej nie pełnili wcześniej funkcji w organach Spółki.

18. Informacje o umowach o świadczenie usług członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych ze Spółką, określających świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy

Członkowie Zarządu Spółki zatrudnieni są na podstawie umów o pracę. W przypadku rozwiązania stosunku pracy, Członkom Zarządu Spółki przysługują uprawnienia wynikające z przepisów Kodeksu pracy. Dodatkowo w wypadku rozwiązania umowy o pracę przez Spółkę z Członkiem Zarządu, Spółka wypłaci Członkowi Zarządu odprawę oraz odszkodowanie w zamian za powstrzymanie się od działalności konkurencyjnej przez okres 6 miesięcy po ustaniu stosunku pracy. Uprawnienie to przysługuje czterem spośród pięciu Członków Zarządu. Członkowie Rady Nadzorczej nie są zatrudnieni przez Spółkę.

19. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Spółkę, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie Spółkę.

Uchwałą nr 26/2007 Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie: zmiany Statutu Spółki oraz emisji warrantów subskrypcyjnych serii A, B oraz C z prawem pierwszeństwa do objęcia akcji serii J oraz warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii J z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru warrantów subskrypcyjnych serii A, B

oraz C oraz akcji serii J Ustanowiono w Spółce Program Motywacyjny skierowany do kluczowych pracowników Spółki z wyłączeniem członków Zarządu.

Program Motywacyjny realizowany będzie poprzez emisję 42.000 warrantów subskrypcyjnych serii A, 42.000 warrantów subskrypcyjnych serii B oraz 42.000 warrantów subskrypcyjnych serii C uprawniających do objęcia 1 akcji serii J.

Kryteria udziału pracowników w Programie Motywacyjnym określi Regulamin Programu Motywacyjnego ustanowiony przez Radę Nadzorczą Spółki.

Uchwałą nr 32/2007 Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 26 kwietnia 2007 r. uchwalono Program opcji Menedżerskich dla członków Zarządu Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2007 nie wypłacono żadnych wynagrodzeń, nagród lub korzyści wynikających z wymienionych powyżej Uchwał.

20. Zestawienie stanu posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę.

Stan posiadanych akcji Wola Info S.A. przez Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej na dzień przekazania raportu za I półrocze 2008 roku w stosunku do stanu na dzień przekazania raportu za I półrocze 2007 roku przedstawia się następująco:

Zarząd	Stan na dzień przekazania raportu za I półrocze 2007 (30.06.2007)	Stan na dzień przekazania raportu za I półrocze 2008 (30.06.2008)	Zmiana stanu
Oskar Chejde	570 001	570 001	
Piotr Majcherkiewicz	570 001	571 201	
Marcin Hołubiec	188 600	189 870	
Paweł Konon	235 700	235 700	
Sylwester Zdanowski			

Źródło: Wola Info S.A.

21. Informacja o głównych akcjonariuszach Spółki. Stan na dzień 30 czerwca 2008

Akcjonariusz	Liczba akcji	% udział w strukturze akcjonariatu	% udział w liczbie głosów
Ares Investment S.A.	1 140 002	20,30	20,30
Willow Investment Sarl	607 650	10,83	10,83
Piotr Majcherkiewicz	571 201	10,18	10,18
Oskar Chejde	570 001	10,16	10,16
Jakub Baran	570 001	10,16	10,16
Witold Kaszuba	338 950	6,04	6,04
ZPU WOLA Sp. z o.o.	320 300	5,71	5,71
PKO TFI S.A.	322 798	5,75	5,75
Pozostali	1 171 097	20,87	20,87

Razem	5 612 000	100,00%	100,00%
--------------	------------------	----------------	----------------

Źródło: Wola Info S.A.

22. Informacje o znanych Spółce umowach w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Nie są znane Spółce (poza skutkami ewentualnego debiutu na GPW oraz programem motywacyjnym dla kadry menedżerskiej) żadne umowy w wyniku których miałyby nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

23. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółkę.

Wszystkie akcje Spółki są akcjami nieuprzywilejowanymi, dającymi takie samo prawo do głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, jak i do udziału w kapitale.

24. Informacja o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności akcji oraz o wszelkich ograniczeniach w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje

W prezentowanym okresie nie istniały żadne ograniczenia w zbywalności akcji Wola Info S.A. Nie istniały także żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu z tych akcji. Na dzień sporządzenia sprawozdania nie istnieją żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

28. Umowy z podmiotem uprawnionym do badań sprawozdań finansowych.

Przegląd półrocznych sprawozdań finansowych został przeprowadzony przez spółkę HLB, która jest aktualnym audytorem Wola Info SA.

Warszawa, 9 września 2008 roku

Członkowie Zarządu:

Piotr Majcherkiewicz

Marcin Hołubiec

Oskar Chejde

Paweł Konon

Sylwester Zdanowski