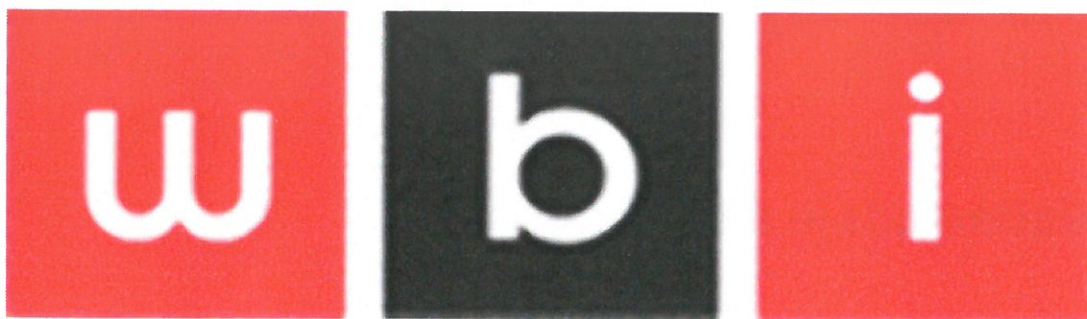




Výročná správa spoločnosti za rok 2015

Základné údaje o spoločnosti

WBI, s.r.o.

Žižkova 42

811 02 Bratislava

IČO: 35 685 018

IČ DPH: SK2020339431

Výpis z Obchodného registra Okresného súdu Bratislava I, oddiel Sro, vložka č. 10512/B

Rok založenia spoločnosti

1996

Základné imanie

33.197,00 EUR

Štruktúra majiteľov

Ing. Marian Pikna – 46,5 %

Ing. Dita Sitorová, CSc. – 31 %

Ing. Zuzana Zajíčková – 22,5 %

Prevádzky

Pluhova 50/A, 831 03 Bratislava

Ulica ČSA 24, 974 01 Banská Bystrica

Letná 27, 040 01 Košice

Konatelia



Zhrnutie činností za rok 2015

Firma v roku 2015 pokračovala v investíciách do rozširovania svojho produktového portfólia a do nových perspektívnych produktových smerov. Investovala predovšetkým do produktu *MS Dynamics AX*, kde sme prijali viacero zamestnancov. Podarilo sa nám predat veľký projekt implementácie *Dynamics AX* do výrobnjej firmy vo verzii *AX 2012 R3*. Keďže spoločnosť produkt *AX* výrazne rozvíja, znamenal tento projekt zásadnú investíciu do vzdelávania celého produktového tímu. Situáciu nám komplikovala aj samotná výrazná inovácia *AX* a s tým spojený veľký výskyt chýb v jednotlivých patchoch, ktoré sme museli u zákazníka v spolupráci s Microsoftom riešiť. Taktiež sme museli investovať do lokalizácie novej verzie tak po legislatívnej stránke, ako aj jazykovej.

Produkt *MS Dynamics NAV* priniesol skôr množstvo upgradov starších verzií u existujúcich zákazníkov, ale aj príchod zákazníkov od iných partnerov.

Produkt *MS SharePoint* sme sa rozhodli postupne zameriavať na väčšie firmy a obmedziť množstvo aktívne ponúkaných riešení (modulov). Opakovaným predajom vybraných riešení chceme zvýšiť výnosnosť v tejto oblasti.

MS Dynamics CRM sa nám nedarilo predávať podľa našich predstáv. Snažili sme sa zameriavať viacej na Cloud verziu produktu, kam ho smeruje aktívne aj Microsoft

Postupne nám rástol predaj Cloudových verzií produktov, čo je smer, ktorý silne preferuje Microsoft. Zatiaľ nám to neprináša zásadnejšie tržby, ale vnímame ho aj ako marketingový nástroj na vstup ku zákazníkom a následný predaj ostatných produktov.

WBI Solutions s.r.o. v ČR

Minulý rok sme založili dcérsku spoločnosť v ČR – WBI Solutions. Po neúspešnom pokuse podporiť vybudovanie sesterskej spoločnosti WBI Systems, ktorá skončila v konkurze pre premrštené rastové zámery a spory spoločníkov (majetkovo sme z nej vystúpili už pred piatimi rokmi), sme sa rozhodli ísť samostatnou cestou. Pre naše úspešné fungovanie na medzinárodnom trhu je naše zastúpenie v ČR nevyhnutné. Zatiaľ sme začali s formálnou kanceláriou a jedným zamestnancom.

Lokalizácia

Kedže Microsoft už mnohé svoje produkty nelokalizuje pre slovenský trh, investícia do tohto kroku je na partneroch. WBI je pre Slovensko v oblasti *MS Dynamics NAV* lokalizačný partner a uvedenú lokalizáciu predávame ostatným spoločnostiam, ktoré sa zaoberajú implementáciou *MS Dynamics NAV*. Produkt *MS Dynamics NAV* prišiel s novou verziou, ktorá v sebe neobsahovala mnohé požadované lokálne riešenia, ktoré sme museli doprogramovať.

Vyššie je spomínaná tiež potreba lokalizácie pre produkt *Dynamics AX*, kde ale nie sme oficiálny partner a lokalizáciu robíme v nevyhnutnej miere. Aj túto lokalizáciu predávame hlavne na rollouty *AX* zo zahraničia pre SK dcérske spoločnosti.

V oblasti *SharePointu* sme naprogramovali viaceré predateľné balíčky. Vo veľkej miere sme museli investovať do preprogramovania našich riešení na cloudovú verziu.

Financie

V roku 2015 nám čiastočne klesol obrat, čo bolo spôsobené ukončením činnosti WBI Systems v ČR, kedy sme si rozdeľovali niektoré práce a navzájom sme si ich museli účtovať. Pokles obratu bol čiastočne tiež spôsobený investíciou do produktu *MS Dynamics AX 2012 R3* pre výrobné firmy, kedy sa naši zamestnanci v procese implementácie učili produkt a množstvo tohto času nebolo možné fakturovať zákazníkom. Tiež nám začalo viac projektov, kde sme existujúcim zákazníkom upgradovali riešenia na nové verzie. To znamená, že hlavne tím pre *MS Dynamics NAV* mal síce dostatok práce, ale predalo sa menej nových licencií.

Výnosy

V roku 2015 sa výnosy pohybovali na úrovni 2,5 mil. EUR, pričom celkové tržby z predaja HW, licencií, upgrade a tovaru klesli o 19,7 % a celkové tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb o 19,4 %. Celkový obrat klesol o 19,5 % na úroveň 2,1 mil. EUR.

Náklady

Pomerné náklady na tovary – softvérové licencie a HW zostali na rovnakej úrovni oproti predchádzajúcemu roku (miera ziskovosti). V oblasti ostatných nákladov, ktoré boli spojené s poskytovaním služieb sa tieto podarilo výrazne znížiť vzhľadom na zvýšený dôraz na ich redukciu.

Hospodársky výsledok

Spoločnosť WBI, s.r.o. dosiahla v roku 2015 zisk po zdanení vo výške 1,8 tis. EUR, čo bolo spôsobené najmä výrazným znížením nákladov a jemnom náraste pridanej hodnoty.



Prehľad majetku a zdrojov krytia v EUR	2015	2014
Majetok spolu	1 089 570	1 222 822
Neobežný majetok	626 977	594 766
Obežný majetok	445 802	598 302
Časové rozlíšenie	16 791	29 754
Vlastné imanie a záväzky	1 089 570	1 222 822
Vlastné imanie	389 483	387 664
Záväzky	700 087	829 577
Časové rozlíšenie		5 581

Prehľad nákladov a výnosov v EUR	2015	2014
Výnosy z hospodárskej činnosti spolu	2 511 162	2 854 557
Tržby z predaja tovaru	839 117	1 043 993
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	1 303 539	1 616 715
Tržby z predaja investičného majetku	110 315	103 128
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	13 595	16 088
Náklady na hospodársku činnosť spolu	2 484 386	2 824 845
Finančné výnosy spolu	99	423
Finančné náklady spolu	15 138	24 205
Daň z príjmov	9 918	4 070

Výsledok hospodárenia (v EUR)	2015	2014
Pridaná hodnota	1 007 413	967 784
Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	26 776	29 712
Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	-15 039	-23 782
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie	1 819	1 860

Marketing

Začali sme prvú etapu výrazného zlepšenia marketingu na webe so zámerom úplne prerobiť našu web stránku. Mala by byť akčnejšia, prehľadnejšia napriek podstatne rozsiahlejšiemu obsahu. Jej cieľom má byť vyšší informatívny obsah, tak aby nás potenciálni zákazníci sami oslovovali a tiež budovanie relevantnej databázy na iné marketingové kampane. Náš cieľ je mať možnosť si viac vyberať zákazníkov, respektíve pripraviť sa na prípadné ochladenie trhu.

Konkurencia

Asi najväčšia konkurencia pre produkt NAV bolo pre nás riešenie Orange od spoločnosti Asseco Solutions. Je pomerne kvalitné a cenovo dostupnejšie, tak licenčne ako aj ľudskými zdrojmi. Naša konkurenčná výhoda je ale medzinárodnosť produktu, integrácia s ostatnými Microsoft produktami a Cloudová verzia. Nami dodávané produkty Microsoftu sú lídrami celosvetovo. NAV je najrozšírenejší produkt pre malé firmy, tak ako SAP pre veľké. AX je síce rozšírením za SAP, ale s výrazným rastom. SHP a CRM patrí tiež k najrozšírenejším produktom celosvetovo. Ich výhodou je plná lokalizácia pre Slovensko. Našou veľkou výhodou je vlastné plnohodnotné lokalizácie ERP produktov pre Slovensko, ktoré čiastočne predávame aj konkurencii spomedzi partnerov Microsoftu. Plánujeme naďalej ťažiť tiež z úspešných referenčných medzinárodných projektov a schopnosti integrovať nami dodávané produkty navzájom. Pre produkt AX je momentálne skôr pretlak na trhu, ale aj do budúcnosti predpokladáme, že bude úspešne útočiť na pozíciu SAP a vo viacerých firmách povedie k jeho nahradeniu. Ostatné produkty majú širšiu bázu dodávateľov, ale aj väčšie portfólio potenciálnych zákazníkov. Náš cieľ je v tejto oblasti eliminovať konkurenciu našou špecializáciou na vybrané riešenia, respektíve segmenty.



Ing. Marian Pikna, výkonný riaditeľ