

## Sprawozdanie Zarządu z działalności Biuro Plus SA za rok 2019

### Informacje finansowe

W 2019 roku Spółka osiągnęła następujące podstawowe wyniki:

- Wartość przychodu ze sprzedaży 15 235 548,57 zł (spadek o 15,4 %)
- Wartość sumy bilansowej 4 692 146,82 (spadek o 6,7%)
- Zysk netto osiągnął wartość 2 027,91 zł (spadek o 27 321,47 zł)
- Koszty działalności operacyjnej (z wyłączeniem wartości sprzedanych towarów i materiałów) osiągnęły wartość 2 644 229,95 zł i wzrosły o 4% w stosunku do roku poprzedniego
- Wartość należności spadła o 326 191 tys. zł, a wartość zobowiązań spadła o 308 545 tys. zł

### Wskaźniki finansowe kształtowały się następująco:

- Rentowność aktywów – określająca proporcję wygenerowanego zysku, w stosunku do zaangażowanych aktywów spadła z 0,58% w roku poprzedzającym rok obrotowy do 0,04% w roku sprawozdawczym. Oznacza ona, że 0,04 jednostek zysku netto przypada na 100 jednostek aktywów.
- Rentowność kapitału własnego – określająca proporcję wygenerowanego zysku, w stosunku do zaangażowanych kapitałów własnych spadła z 1,65% w roku poprzedzającym rok obrotowy do 0,12% w roku sprawozdawczym.
- Rentowność netto sprzedaży – zależność procentowa zysku netto do wartości sprzedaży spadła z poziomu 0,16% w roku poprzedzającym do 0,01% w roku sprawozdawczym.
- Zdolność spłaty zobowiązań – płynność I – informująca o zdolności pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami bieżącymi przedstawia się następująco: w sprawozdaniu za rok wynosi on 1,39 i wzrósł z 1,38 w poprzednim roku, co oznacza małą poprawę poziomu płynności.
- Wskaźnik płynności II – przedstawiający zdolność pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami własnymi, z wyłączeniem zapasów wynosi 1,36 i uległ poprawie w porównaniu do roku ubiegłego, w którym wyniósł 1,35.
- Wskaźnik płynności III – obrazujący możliwość pokrycia zobowiązań krótkoterminowych środkami pieniężnymi kształtuje się na poziomie podobnie jak do roku ubiegłym i wynosi 1,17.



- Szybkość rotacji należności – informująca o długości okresu od momentu zafakturowania do momentu uzyskania gotówki ukształtowała się na poziomie 74 dni. Wartość tego wskaźnika pokazuje, że nastąpiło wydłużenie tego okresu o 3 dni w stosunku do roku ubiegłego.
- Szybkość spłaty zobowiązań – określająca szybkość spłaty zobowiązań z tytułu dostaw i usług, liczoną w dniach wynosi 70 dni i wskazuje na wydłużenie tego okresu w porównaniu do wartości z roku ubiegłego o 5 dni.
- Wskaźnik zwrotu kapitałów własnych – okres, w którym zaangażowany przez właścicieli/udziałowców kapitał zwróci się w postaci wypracowanego zysku wynosi w roku sprawozdawczym 863 lata w roku poprzednim wynosił 61 lat.
- Wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym – udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku wynosi 37% i wzrósł w stosunku do roku ubiegłego o 2 pkt procentowe.
- Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym – w roku obrotowym wynosi 266,31%, i zwiększyło się w porównaniu do roku poprzedniego, w którym wynosiło 265,39%.
- Trwałość struktury finansowania – wskaźnik na poziomie 0,37 oznacza, że kapitały stałe (o okresie spłaty powyżej 1 roku od dnia bilansowego) finansują aktywa w 37%.

#### **Informacje podstawowe i organizacyjne.**

W składzie Zarządu w 2019 roku nastąpiła zmiany na stanowisku prezesa zarządu. Dotychczasowego Prezesa Ryszarda Łakiewicza zastąpi na tym stanowisku Adam Siwiec, wyłoniony w wyniku konkursu. Zarząd w dalszym ciągu pozostał jednoosobowy.

W składzie Akcjonariuszy nie nastąpiły żadne zmiany. W 2019 roku trwała dalsza implementacja nowych Akcjonariuszy z Gdańska i Warszawy, pozyskanych w 2017 roku, w struktury działań handlowych grupy Biuro Plus.

Spółka, zgodnie ze swoim celem działalności, kontynuowała działania związane z zakupami centralnymi, obsługą klienta korporacyjnego, działalnością marketingową. Skala zakupów centralnych i zakupów z Dalekiego Wschodu produktów marki własnej nie zmieniła się.

Zatrudnienie na koniec 2019 roku wyniosło 6 osób, z jedną osobą Spółka współpracuje na zasadzie umowy o dzieło w zakresie usług IT. Jednocześnie występuje jeden wakat w Spółce. Wynagrodzenie pracowników wzrosło zgodnie z tendencjami rynkowymi.

W roku 2019 spółka nie nabyła, ani nie zbywała udziałów własnych. Na dzień 31.12.2019 nie posiadała udziałów własnych.

W 2019 r. spółka nie prowadziła żadnych działań w zakresie badań i rozwoju, zatem nie odnotowała żadnych osiągnięć w tym zakresie.

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

### **Działania rynkowe.**

W zakresie sprzedaży do klientów korporacyjnych utracono 3 klientów przetargowych, ale pozyskano jednego nowego klienta korporacyjnego oraz rozszerzono istotnie współpracę z jednym z Klientów korporacyjnych i rozpoczęto rozmowy nt. dalszego, znacznego rozszerzenia. Generalnie uczestniczono w 14 postępowaniach konkursowych. Podobnie do roku poprzedzającego marże rynkowe w kontraktach utrzymywały się na stałym poziomie jednak ich realna wartość spadała ze względu na wzrost kosztów operacyjnych (wzrost wynagrodzeń i kosztów logistycznych). W zakresie monitoringu rynku kontynuowano umowy z firmami raportującymi informacje na temat przetargów. Ze względu na bardzo dobre relacje i jakość obsługi, rozpoczęto przygotowania do zdecydowanego rozszerzenia współpracy z jednym z największych klientów.

Kontynuowana rozwój marki własnej, nie tylko w oparciu o import dalekowschodni, a także z rynku europejskiego oraz polskiego. Wprowadzono kolejne produkty w ramach marki własnej (taśmy oraz tzw. akcesoria z siatki). W przygotowaniu kolejne produkty, które wejdą do oferty w 2020 roku.

Podsumowano efekty nowego wydawnictwa, katalogu szkolnego „Edukacja i Kreacja”. W związku ze świetnymi wynikami zdecydowano się na kontynuację tego projektu i w 2019 wydano drugą edycję katalogu szkolnego. Ponadto wydano coroczny katalog biuroserwisowy, w którym kontynuowano wzrost znaczenia branż rozwojowych, jak artykuły spożywcze i higieniczne. W zakresie marketingowym kontynuowano projekt gazetki centralnych.

Odbył się ponadto odbywały się cykliczne spotkania z dostawcami, odwiedziny u akcjonariuszy oraz najważniejszych partnerów handlowych. Spotkania te miały na celu pogłębienie obecnych relacji i uzyskanie lepszych warunków handlowych dla Akcjonariuszy grupy.

W 2019 roku odbyło się jedno szkolenie produktowo-marketingowe dla całej grupy Biuro Plus połączone z obchodami XX-lecia organizacji. Uroczystości miały miejsce w październiku.

W końcu roku rozpoczęto rozmowy i pierwszą wymianę handlową z nowym bardzo dużym dostawcą azjatyckim (pierwszym w Azji i piątym na świecie producentem artykułów szkolnych i biurowych).

### **Rynek i sytuacja makroekonomiczna.**

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną. Dobra koniunktura gospodarcza Polski, powoduje, iż rynek artykułów biurowych znajduje się w stabilnej pozycji. Zauważalny jest kilkuprocentowy trend spadkowy sprzedaży towarów tradycyjnych, ale za to wzrost takich kategorii jak - produkty spożywcze, higieniczne i chemiczne. Cały czas negatywnie na branżę oddziałuje wzrost kosztów logistycznych i wynagrodzeń.

Ryzyko związane z nasileniem konkurencji. W związku ze zmianami potrzeb przedsiębiorstw, maleje udział sprzedaży produktów tradycyjnych, co spowodowało wzrost konkurencji oraz

naturalna tendencja do cyfryzacji. Firmy konkurencyjne, które w przeszłości stosowały dumping cenowy, zaprzestały swojej działalności, a ich pozycja znacznie osłabła. Biuro Plus, będąc firmą o uznanej marce, ma wciąż istotną przewagę konkurencyjną związaną z posiadanym know-how.

Ryzyko związane ze zmianą regulacji prawnych i podatkowych jest stosunkowo niewielkie i typowe dla wszystkich przedsiębiorstw działających w Polsce. Nie występuje ryzyko związane z zanieczyszczeniem środowiska.

### **Ryzyka finansowe Spółki.**

W zakresie różnic kursowych Spółka nieznacznie zwiększyła działania w USD, niemniej kontynuowana kroki zabezpieczenia się przed wystąpieniem tychże różnic. Nie występuje ryzyko utraty płatności ze względu na posiadany kapitał zapasowy oraz powiązania umowne z Akcjonariuszami. Spółka nie korzysta z finansowania zewnętrznego, z wyjątkiem niedużego leasingu jednego samochodu osobowego, stąd też ryzyko zmiany stóp procentowych nie ma istotnego wpływu.

Ryzyko utraty płynności jest ograniczane poprzez ścisłą procedurę kontroli płatności i windykacji, współpracę z KRD oraz poprzez proces współodpowiedzialności razem z Akcjonariuszem za wierzytelności od Klientów. Ponadto kontynuowano współpracę z BISNODE. W zakresie innego rodzaju ryzyka Spółka posiada rozproszoną strukturę klientów. W sensie walutowy, sprzedaż opiera się na PLN, a eksport towarów i usług jest szczątkowy.

### **Podsumowanie, planowany rozwój Spółki w 2020 roku i jej sytuacja finansowa.**

W 2019 roku Spółka utrzymała, a nawet wzmocniła swoją pozycję na rynku biuroserwisowym. Najważniejsze cele na rok 2020 to poprawa rentowności sprzedaży do klientów korporacyjnych, rozwój i zwiększenie znaczenia marki własnej dla całej grupy Biuro Plus, kontynuacja dywersyfikacji kierunków sprzedaży grupy oraz dywersyfikacja dostawców, osiągnięcie dodatniego wyniku na działalności operacyjnej Spółki, optymalizacja wybranych procesów w celu zmniejszenia kosztów i pracochłonności, rozszerzenie współpracy z kluczowymi klientami, uruchomienie magazynu centralnego, wprowadzenie kontroli jakości towarów importowanych z Azji, pozyskanie do współpracy dużego, strategicznego dostawcy z Chin.

W zakresie finansowym Spółka przewiduje osiągnięcie podobnego przychodu ze sprzedaży, jednocześnie dążąc do poprawy rentowności. Struktura bilansu i źródła finansowania pozostaną na zbliżonym poziomie.

### **WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA DZIAŁALNOŚĆ**

W ocenie Zarządu Spółki, pandemia wirusa COVID-19 nie będzie miała znaczącego wpływu na wyniki Biuro Plus S.A. i nie zagraża kontynuacji działalności Spółki w okresie 12 miesięcy od końca okresu sprawozdawczego. W marcu 2020 r., w związku z narastającym zagrożeniem



spowodowanym pandemią koronawirusa (COVID-19), Spółka podjęła prewencyjnie zdecydowane działania mające na celu zapobieżenie możliwości pojawienia się i ewentualnego rozprzestrzenienia infekcji w strukturach. Zrezygnowano z wyjazdów służbowych i odwołano spotkania w siedzibie spółki. Odwołane zostały udziały w targach oraz konferencjach zarówno krajowych, jak i zagranicznych, a komunikacja z klientami i kontrahentami została przeniesiona do sieci. W biurach zainstalowano dodatkowe dozowniki płynu dezynfekującego, pracownikom przekazano maseczki jednorazowe i rękawice. W końcu marca Zarząd Spółki podjął decyzję o pracy w trybie Home Office dla wszystkich pracowników. Niezwłocznie podjęto decyzje o poczynieniu dodatkowych nakładów na infrastrukturę techniczną wspierającą ten tryb pracy, mające zabezpieczyć standardy bezpieczeństwa i umożliwiające przeniesienie procesów w tryb pracy zdalnej. Zarząd Spółki skutecznie wdrożył powyższe działania począwszy od 1 kwietnia 2020 r. – co umożliwiło całkowite przejście prowadzonej działalności na tryb tzw. Home Office, (za wyjątkiem niezbędnych pojedynczych osób pełniących dyżury na terenie biura). Decyzja ta zapewnia całemu zespołowi najwyższy możliwy poziom bezpieczeństwa i jednocześnie zabezpiecza ciągłość funkcjonowania Spółki. Ocena pracy w modelu Home Office zdaniem zarządu Spółki wypada korzystnie. Wszystkie istotne wewnętrzne procesy realizowane są prawidłowo, zgodnie z harmonogramem.

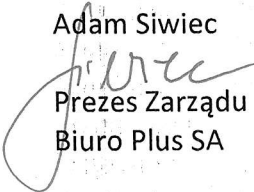
#### **WPŁYW COVID-19 NA SPRZEDAŻ**

Pandemia koronawirusa spowodowała zmniejszenie obrotów Spółki w zakresie standardowej oferty biurowej. Związane to było z zamknięciem wielu firm lub przejściem firm do pracy w trybie Home Office. Ale sprawnie funkcjonujący łańcuch dystrybucji oraz szerokie kontakty z dostawcami i producentami artykułów chemicznych i higienicznych pozwoliły natychmiast przestawić nasze procesy na handel artykułami „antywirusowymi” – głównie maseczkami i rękawicami jednorazowymi. Szczególnie na import tych produktów z zagranicy. Te działania zminimalizowały niekorzystny wpływ pandemii na działalność spółki. Ponadto Zarząd Spółki wystąpił o subwencje lub zwolnienia z opłat w ramach przepisów przygotowanych przez rząd (tzw. „tarcza antywirusowa”). Pozytywnie rozpatrzono i udzielono subwencji w ramach trzech akcji pomocowych dla firm.

Nie nastąpiły problemy z dostawami towarów (brak dostaw lub opóźnienia) po stronie dostawców, ani odmowy realizacji kontraktów. Spółka korzysta z wielu dostawców każdego artykułu – dzięki tej dywersyfikacji zawsze istnieje możliwość zastąpienia jednego dostawcy drugim. Jeśli chodzi o odbiorców - trzech klientów utraciło częściową płynność. Przygotowano i podpisano z nimi porozumienia o rozłożeniu spłaty na raty na okres trzech miesięcy. W tym okresie zmniejszono limity zakupów dla tych klientów. Nie stwierdzono problemów z realizacją tych porozumień.

Dzięki powyższym działaniom oraz otrzymaniu subwencji w ramach programów pomocowych i subwencji, Zarząd Spółki pozytywnie ocenia sytuację spółki w okresie zagrożenia pandemią i nie widzi zagrożenia jej działalności w okresie przypadającym po badaniu przez Biegłego Rewidenta.

Adam Siwiec



Prezes Zarządu  
Biuro Plus SA