

Sprawozdanie Zarządu z działalności Biuro Plus SA za rok 2020

Informacje finansowe

W 2020 roku Spółka osiągnęła następujące podstawowe wyniki:

- Wartość przychodu ze sprzedaży 12.773.130,89 zł (spadek o 16,16 %)
- Wartość sumy bilansowej 5.488.369,09 zł (wzrost o 16,97%)
- Zysk netto osiągnął wartość 80.828,02 zł (wzrost o 78.800,11 zł)
- Koszty działalności operacyjnej (z wyłączeniem wartości sprzedanych towarów i materiałów) osiągnęły wartość 2.100.896,10 zł i spadły o 20,55% w stosunku do roku poprzedniego
- Wartość należności wzrosła o 455 tys. zł, a wartość zobowiązań wzrosła o 707 tys. zł

Wskaźniki finansowe kształtowały się następująco:

- Rentowność aktywów – określająca proporcję wygenerowanego zysku, w stosunku do zaangażowanych aktywów wzrosła z 0,04% w roku poprzedzającym rok obrotowy do 1,47% w roku sprawozdawczym. Oznacza ona, że 1,47 zł zysku netto przypada na 100 zł aktywów.

- Rentowność kapitału własnego – określająca proporcję wygenerowanego zysku, w stosunku do zaangażowanych kapitałów własnych wzrosła z 0,12% w roku poprzedzającym rok obrotowy do 4,41% w roku sprawozdawczym.

- Rentowność netto sprzedaży – zależność procentowa zysku netto do wartości sprzedaży wzrosła z poziomu 0,01% w roku poprzedzającym do 0,63% 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 1,36 i spadła z 1,39 w poprzednim roku, co oznacza małe zmniejszenie poziomu płynności.

- Wskaźnik płynności II – przedstawiający zdolność pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami własnymi, z wyłączeniem zapasów wynosi 1,34 i uległ nieznacznemu pogorszeniu w porównaniu do roku ubiegłego, w którym wyniósł 1,36.

- Wskaźnik płynności III – obrazujący możliwość pokrycia zobowiązań krótkoterminowych środkami pieniężnymi kształtuje się na poziomie 1,09, w roku ubiegłym wyniósł 1,17.

- Szybkość rotacji należności – informująca o długości okresu od momentu zafakturowania do momentu uzyskania gotówki ukształtowała się na poziomie 109 dni.

Wartość tego wskaźnika pokazuje, że nastąpiło wydłużenie tego okresu o 35 dni w stosunku do roku ubiegłego.

- Szybkość spłaty zobowiązań – określająca szybkość spłaty zobowiązań z tytułu dostaw i usług, liczoną w dniach wynosi 100 dni i wskazuje na wydłużenie tego okresu w porównaniu do wartości z roku ubiegłego o 30 dni.

- Wskaźnik zwrotu kapitałów własnych – okres, w którym zaangażowany przez właścicieli/udziałowców kapitał zwróci się w postaci wypracowanego zysku wynosi w roku sprawozdawczym 23 lata w roku poprzednim wynosił 863 lata.

- Wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym – udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku wynosi 33,4% i spadł w stosunku do roku ubiegłego o niecałe 4 pkt procentowe.

- Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym – w roku obrotowym wynosi 281 %, i zwiększyło się w porównaniu do roku poprzedniego, w którym wynosiło 266%.

- Trwałość struktury finansowania – wskaźnik na poziomie 0,35 oznacza, że kapitały stałe (o okresie spłaty powyżej 1 roku od dnia bilansowego) finansują aktywa w 35%.

Informacje podstawowe i organizacyjne.

W składzie Zarządu w 2020 roku nie nastąpiła zmiany na stanowisku prezesa zarządu. Funkcję tą pełnił w 2020 roku Adam Siwiec, wyłoniony w wyniku konkursu. Zarząd w dalszym ciągu pozostał jednoosobowy.

W składzie Akcjonariuszy nie nastąpiły w 2020 roku żadne zmiany.

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 2020 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 nie uległo zmianie w 2020 r.

W roku 2020 spółka nie nabyła, ani nie zbywała udziałów własnych. Na dzień 31.12.2020 nie posiadała udziałów własnych.

W 2020 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 pozyskano jednego nowego klienta korporacyjnego (grupę PZU). Generalnie uczestniczono w 7 postępowaniach konkursowych. W przypadku jednego Klienta Korporacyjnego przedłużono obsługę na kolejny rok na dotychczasowych warunkach, ze względu na pandemię. Podobnie do roku poprzedzającego marże rynkowe w kontraktach utrzymywały się na stałym poziomie jednak ich realna wartość spadała ze względu na wzrost kosztów operacyjnych (głównie kosztów logistycznych). W zakresie monitoringu rynku kontynuowano umowy z firmami raportującymi informacje na temat przetargów.

Pomimo dużych obaw i niepewności rynkowych spowodowanych pandemią zdecydowano się na wydanie kolejnej edycji katalogu „Edukacja i kreacja” oraz katalogu biurowego, w którym kontynuowano wzrost znaczenia branż rozwojowych, jak artykuły spożywcze i higieniczne. Komisja katalogowa podjęła decyzje o włączeniu do katalogu produktów „antycovidowych” i umieszczeniu ich w dedykowanym dziale na początku katalogu. Pomysł spotkał się z bardzo dobrym odbiorem wśród dostawców, a szczególnie klientów Biuro Plus. W zakresie marketingowym kontynuowano projekt gazetki centralnych.

Na początku roku odbywały się cykliczne spotkania z dostawcami oraz odwiedziny u najważniejszych partnerów handlowych. Spotkania te miały na celu pogłębienie obecnych relacji i uzyskanie lepszych warunków handlowych dla Akcjonariuszy grupy. Po wprowadzeniu przez rząd obostrzeń spotkania odbywały się w formie online przy pomocy dostępnych platform internetowych.

W związku z obostrzeniami, zagrożeniem pandemicznym w 2020 r. nie odbyło się tradycyjne szkolenie dla oddziałów i spotkanie z dostawcami Biuro Plus.

W 2020 roku kontynuowano rozmowy handlowe z dużym dostawcą azjatyckim. Dokonano pierwszych zakupów artykułów biurowych, a także korzystając z pewnych i potwierdzonych źródeł dokonano dużych zakupów środków antywirusowych, co ważne – z potwierdzonymi certyfikatami ważnymi na terenie Europy.

Rynek i sytuacja makroekonomiczna.

Ryzyka związane z sytuacją makroekonomiczną zdecydowanie uległy zmianie. Pierwsze trzy miesiące, a nawet początek drugiego były bardzo korzystne dla rynku i dla branży. Jednak w związku z coraz silniejszym wpływem pandemii, ogłoszonym lockdownem, zamykaniem firm, instytucji, szkół i innych placówek oświatowych obroty zdecydowanie zaczęły spadać. Na początku roku nadal był zauważalny kilkuprocentowy trend spadkowy sprzedaży towarów tradycyjnych, ale za to wzrost takich kategorii jak - produkty spożywcze, higieniczne i chemiczne. Silny negatywny wpływ na branżę powoduje 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. Wiele firm konkurencyjnych, które w przeszłości mocno rywalizowały z grupą Biuro Plus,

zdecydowanie zmniejszyło lub nawet zaprzestały swojej działalności, a ich pozycja znacznie osłabła. Duży wpływ na to miała oczywiście pandemia, obostrzenia i ogólnokrajowy lockdown. Biuro Plus, będąc firmą o uznanej marce, dobrze sobie radziło w tych warunkach i 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 zwiększyła działania w USD oraz w EUR, niemniej kontynuowano kroki zabezpieczenia się przed wystąpieniem tychże różnic. Nie występuje ryzyko utraty płynności 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. Spółka minimalizowała wpływ pandemii na płynność finansową i skorzystała z wszelkich możliwych wsparć finansowych uruchomionych przez rząd w związku z pandemią.

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 (obecnie Dun & Bradstreet). W zakresie innego rodzaju ryzyka Spółka posiada rozproszoną strukturę klientów. W sensie walutowym, sprzedaż opiera się na PLN, a eksport towarów i usług jest szczątkowy.

Podsumowanie, planowany rozwój Spółki w 2021 roku i jej sytuacja finansowa.

W związku z gwałtownym rozwojem pandemii i zapotrzebowaniem na środki antywirusowe, spółka zdecydowała się na duży zakup tychże środków w pierwszym kw. 2020 i na początku drugiego kwartału. Dzięki temu Spółka zanotowała wysokie obroty. Jednak cały rok 2020 zamknął się kilkunastoprocentowym spadkiem obrotów, co w skali całej branży było i tak niezłym wynikiem. Spółka skorzystała z wszelkich dostępnych form wsparcia w ramach tzw. „tarczy finansowej”, wsparcia z PFR i Urzędu Pracy (w 2021 r. blisko 75% tych środków zostanie spółce umorzonych).

Początek 2020 roku to dalsze umacnianie Spółki 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 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 poczynawszy od 1 kwietnia 2020 r. – co umożliwiło całkowite przejście prowadzonej działalności na tryb zdalny, (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
Siwiec
Prezes Zarządu
BIURO PLUS S.A.