

Kraków, 19 marca 2007 r.

Oświadczenie Zarządu NTT System SA

W związku z opublikowaniem w dniu 16 marca 2007 r. w Internecie przez Pana Jarosława Supłacza nierzetelnych informacji na temat spółki NTT System S.A. (artykuł pt. „Był sobie raz przetarg”), pragniemy poinformować, że Zarząd Spółki NTT System S.A. złożył do Komisji Nadzoru Finansowego zawiadomienie o manipulacji instrumentami finansowymi poprzez rozpowszechnianie w trakcie procesu book building nierzetelnych informacji na temat NTT System S.A. – tj. o czynie o którym mowa w art. 39 ust. 2 Ustawy z 29 lipca 2005 o obrocie instrumentami finansowymi (Dz. U. 183 poz. 1538 z późn. zm.).

Publikacja zawiera szereg nierzetelnych i tendencyjnych informacji oraz nie wyrażonych wprost sugestii, którymi autor chce narzucić czytelnikom swój obraz Spółki. W szczególności zwracamy uwagę na następujące punkty wskazywane w raporcie:

1. Udział w przetargach MEN

NTT System S.A. nie brało udziału w opisywanym przez Pana J. Supłacza przetargu na dostawę sprzętu dla Ministerstwa Edukacji Narodowej. Spółka nigdy nie występowała w takim przetargu, a jedynie jako największy producent komputerów w Polsce w sposób naturalny dostarczała sprzęt dla niektórych z integratorów - udziałowców przetargu. Pan J. Supłacz (w charakterystyczny dla siebie sposób) nie pisze wprost, iż NTT System S.A. brała udział w takich przetargach, jednak cały tekst jest napisany tak, aby wywołać podobne wrażenie.

Skoro Spółka nie brała udziału w przetargach, zatem z ich przebiegiem oraz ich wynikiem nie wiążą się także żadne czynniki ryzyka, na brak których w Prospekcie emisyjnym NTT System S.A. wskazuje Pan J. Supłacz. Struktura odbiorców jest rozproszona i nie występuje uzależnienie od jednego odbiorcy, w tym w szczególności od MEN.

Nieprawdą jest także, że - jak utrzymuje Pan J. Supłacz - działalność Spółki opiera się w dużej mierze na udziale w przetargach MEN. Prospekt emisyjny NTT System S.A. wyczerpująco opisuje strategię Spółki, której głównymi założeniami są:

- zwiększenie udziału w krajowym rynku komputerów stacjonarnych,
- eksport na dużą skalę usług (mocy) produkcyjnych do krajów Europy Zachodniej,
- zwiększenie sprzedaży serwerów oraz terminali,

- redukcję kosztów produkcji oraz obniżenie ryzyka spadku cen podzespołów,
- rozpoczęcie sprzedaży bezpośredniej do klientów indywidualnych.

2. Wzrost rentowności

Autor artykułu twierdzi, że wzrost rentowności Spółki jest wydarzeniem jednorazowym, wybiórczo pokazując wyniki finansowe Spółki. Mimo, iż NTT System S.A. opublikował prognozy wyników na lata 2006 i 2007, Pan J. Supłacz pomija rentowność w 2007 r., która nie pasuje do założonej przez autora tezy.

W 2005 r. wskaźniki rentowności istotnie wykazały nadzwyczajny wzrost (z czego Pan J. Supłacz wysnuwa daleko idące spekulacje), jednak jeżeli pominąć ten nietypowy rok, to wskaźniki rentowności generalnie wykazują stałą tendencję rosnącą. Pan J. Supłacz nie dostrzega, że na wyniki Spółki wpłynęła dość istotnie wycena aktywów – gruntów Spółki w Bielsku-Białej, w wyniku której zysk brutto wzrósł o 1 637 tys. zł. Z kolei na wskaźnik ROE w 2006 r. i 2007 r. wpływ ma zmiana (wzrost) kapitału zakładowego.

Wskaźniki rentowności

<i>Wskaźniki rentowności</i>	2003	2004	2005	2006P	2007P
Rentowność operacyjna	1,1%	0,2%	3,1%	1,4%	2,8%
Rentowność EBITDA	1,3%	0,3%	3,2%	1,5%	3,0%
Rentowność netto	0,3%	0,8%	1,5%	1,5%	2,2%
ROE	5,3%	11,8%	21,8%	6,6%	10,6%

Źródło: DM IDMSA na podstawie Prospektu emisyjnego

W związku z rozwojem eksportu, efektami skali, zmianami w strukturze sprzedaży oraz skracaniem cykli rotacji aktywami obrotowymi Spółka wykazuje potencjał do dalszej, trwałej poprawy rentowności. Czynniki te zostały pominięte w prezentowanej przez Pana J. Supłacza analizie.

3. Pozycja na rynku

Pan J. Supłacz zarzuca Spółce brak przewag konkurencyjnych, zarówno wobec liderów rynku jak i firm tzw. „małego montażu” oceniając ją, jako należącą do kategorii średnich spółek na rynku. Trzeba przede wszystkim zwrócić uwagę na fakt, że NTT System S.A. jest największym na polskim rynku producentem komputerów, zatem klasyfikowanie Spółki jako podmiotu średniego, jest nadużyciem.

Jako lider rynku Spółka charakteryzuje się wciąż bardzo dużą dynamiką rozwoju i wykorzystuje efekty skali m.in. w postaci osiągania atrakcyjnych cen od dostawców komponentów, niedostępnych dla mniejszych graczy i typowych dystrybutorów. W związku z istotnym zwiększeniem mocy produkcyjnych i skali zamówień, poprzez budowę nowego zakładu – efektywność kosztowa Spółki jeszcze wzrośnie.

Aby udowodnić swoją tezę o średnich rozmiarach NTT System S.A., Pan J. Supłacz wyrywkowo i tendencyjnie prezentuje zamieszczoną w Prospekcie emisyjnym tabelę „Największe firmy sprzedające produkty informatyczne”, nie zamieszcza zaś tabeli „Sprzedaż komputerów stacjonarnych”. NTT System S.A. nigdy nie twierdził, iż jest największą firmą sprzedającą produkty informatyczne, jest za to bezdyskusyjnie największym w Polsce producentem komputerów – mając sprzedaż większą aż o 73% od następnego na liście HP i odpowiednio więcej w stosunku do Optimusa, PCF i Della. Trudno w takiej sytuacji o podmiot bardziej zasługujący na miano lidera rynku producentów komputerów.

4. Przewaga konkurencyjna

Pan J. Supłacz twierdzi, że przyczyną mocnych stron i dużego udziału w rynku firm tzw. małego montażu – czego, jak wskazuje, brakuje NTT System S.A. – są takie własności jak elastyczność, możliwości dostosowania składanego zestawu do potrzeb klienta, koszty oraz „personalizacja produktu i szeroko rozumiane wsparcie serwisowo-szkoleniowe”.

Należy zwrócić uwagę, że Spółka posiada te własności, i że - właśnie by w pełny sposób wykorzystać elementy przewagi konkurencyjnej - cele emisyjne Spółki, które będą realizowane w latach 2007-2008, zakładają m.in.:

- utworzenie centrum szkoleniowego, którego główną rolą centrum będzie edukacja obecnych i potencjalnych klientów (szkolenia, seminaria, spotkania branżowe), prezentowanie nowych produktów i rozwiązań oraz pośrednio budowanie wizerunku na rynku (również poprzez angażowanie w system szkoleń dostawców, którzy będą współfinansować te szkolenia).
- rozbudowa centrum serwisowego, która związana jest ze wzrostem produkcji. Obecnie serwis ten działa na zasadzie door-to-door (serwisowany sprzęt wysyłany jest pocztą kurierską do serwisu na koszt NTT System S.A., po czym naprawiony sprzęt wraca przesyłką kurierską do właściciela). Spółka rozpoczęła też przygotowania do rozwiązań które umożliwią serwis on-site (czyli serwisowanie sprzętu u klienta); aby maksymalnie skrócić czas reakcji (od zgłoszenia do przyjazdu) oraz zredukować koszty obsługi
- wdrożenie zautomatyzowanego systemu zamawiania komputerów, który umożliwi składanie zamówień on-line; - dowolne konfiguracje komputerów z podzespołów aktualnie znajdujących się w magazynach centrum logistycznego. Wdrożenie tego systemu przełoży się na zwiększenie konkurencyjności Emitenta poprzez pełną elastyczność w możliwości konfiguracji komputerów przez klientów, redukcję kosztów oraz skrócenie czasu realizacji zamówień.

5. Fabryka Della

Nieprawdą jest, co sugeruje Pan J. Supłacz, iż Spółka nie pisze w Prospekcie emisyjnym o planowanym uruchomieniu zakładów Della. Co więcej, tekst o planowanej inwestycji Della Pan J. Supłacz przepisał w swojej „analizie”, słowo w słowo, z Prospektu emisyjnego NTT System S.A. Trzeba sobie przy tym uświadomić, iż Dell jest koncernem ogólnosiwiatowym i fakt uruchomienia

fabryki w Polsce nie oznacza zalania polskiego rynku komputerami Della – co znów zdaje się sugerować Pan J. Supłacz. Kierując się podobną logiką należałoby bowiem przyjąć, iż przeniesienie produkcji do Chin oznacza zalanie produkcją rynku chińskiego.

Więcej informacji:

Tadeusz Kurek

Prezes Zarządu NTT System S.A.

ul. Osowska 84, 04-351 Warszawa

tel. +48 (022) 610 51 61, fax +48 (022) 610 39 58

e-mail: sekretariat@ntt.pl, www.ntt.pl

Niniejsza publikacja ma wyłącznie charakter informacyjny. Informacje o publicznej ofercie akcji zostały opublikowane w prospekcie emisyjnym, dostępnym w wersji elektronicznej na stronach internetowych Spółki pod adresem: www.ntt.pl oraz na stronie www.Oferujacego.com: www.idmsa.pl