

Warszawa 16 sierpnia 2004 r.

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI BETACOM S.A.
OD 1 KWIETNIA 2003r. DO 31 MARCA 2004r.**

1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych

Betacom S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 59.794 tys. zł. Rok został zakończony zyskiem z działalności operacyjnej 3.001 tys. zł oraz zyskiem netto w wysokości 1.585 tys. zł.

W stosunku do poprzedniego roku sprzedaż wzrosła o 11%, a zysk operacyjny wzrósł o blisko 25%. Jednocześnie zysk netto spadł o 14%.

Zarząd będzie wnioskował do Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy o przeznaczenie zysku netto w całości na kapitał zapasowy Spółki.

Znaczący wzrost zysku operacyjnego w stosunku do przychodów ze sprzedaży, Spółka osiągnęła dzięki oferowaniu rozwiązań o większej wartości dodanej.

Na wynik finansowy netto wpływ miał m.in. wzrost kosztów finansowych o 460 tys. zł, który wynikał z utworzenia rezerwy na toczące się postępowania administracyjne. Zdarzenie to miało charakter jednorazowy.

Oceniając dokonania Spółki należy podkreślić, że Betacom S.A. pod względem przychodów ze sprzedaży rozwijała się szybciej niż rynek IT w Polsce (około 5-7%). Dzięki temu w rankingu TOP 200 COMPUTERWORLD Spółka awansowała w prestiżowej kategorii integratorów z 16 na 10 miejsce.

2. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

- Ryzyko sezonowości - cechą charakterystyczną dla branży informatycznej jest sezonowość sprzedaży. Tradycyjnie w ostatnim kwartale roku kalendarzowego (III kwartał roku obrotowego Spółki) wydatki firm na sprzęt i oprogramowanie znacznie wzrastają, a sprzedaż jest wyższa o około 60% w stosunku do pozostałych kwartałów.
- Ryzyko utraty kluczowych pracowników - Betacom S.A. jest firmą usługową, której najwartościowszym aktywem są zasoby ludzkie. Odejście kluczowych pracowników mogłoby spowodować utratę znaczących klientów lub opóźnienia w realizacji projektów wdrożeniowych. Elementem przeciwdziałania ww. ryzyku jest realizacja programu motywacyjnego w ramach emisji Akcji Serii G.

-
- Ryzyko konkurencji - Spółka jest dostawcą na rynku, którego charakterystyczną cechą jest rozdrobnienie oraz stałe pojawianie się nowych podmiotów. Produkty i usługi oferowane przez konkurentów Spółki są zróżnicowane pod względem technologicznym i cenowym. Na wyniki osiągnięte przez Betacom S.A. mogą mieć wpływ takie czynniki jak obniżanie cen oferowanych usług przez firmy konkurencyjne oraz konieczność ponoszenia nakładów na stałe podwyższanie posiadanych kompetencji, a więc poszerzanie wiedzy technicznej, handlowej, z zakresu zarządzania projektami i pracownikami.

3. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach

Emitent zajmuje się wdrażaniem kompleksowych rozwiązań z zakresu technologii informatycznych oraz integracją systemów informatycznych. Strategicznymi odbiorcami produktów i usług Emitenta są: sektor przemysłowy, finansowy, telekomunikacyjny oraz jednostki administracji centralnej i samorządowej. Spółka rozwija i buduje specjalistyczne kompetencje tworzące wartość dodaną do dostaw sprzętu i systemów informatycznych. Każda ze specjalistycznych kompetencji stanowi również samodzielny produkt. Podstawowy podział kompetencyjny tworzy w Betacom S.A. następujące centra zysków:

- Instalacja sprzętu komputerowego oraz konfiguracja sprzętu i oprogramowania - Dział DOSTAW,
- Rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa i archiwizacji danych - Dział STORAGE,
- Projekty sieci rozległych oraz bezpieczeństwo sieci - Dział WAN,
- Systemy do zarządzania rozwojem kapitału ludzkiego i zarządzania wiedzą - Dział ELEARNING,
- Multimedialne treści szkoleniowe – Dział ELEARNING CONTENT,
- Integracja, serwis, wsparcie techniczne - Dział USŁUG.

Spółka oferuje klientom następujący zakres usług:

- projektowanie oraz wdrażanie systemów informatycznych,
- projektowanie oraz wdrażanie specjalistycznych (niszowych) rozwiązań informatycznych,
- wdrażania aplikacji systemowych czołowych światowych producentów,
- integracje systemów w zakresie LAN i WAN,
- dostawy produktów (serwery unixowe i intelowe, stacje robocze, elementy aktywne, peryferia, systemy archiwizacji danych),
- serwis oraz wsparcie techniczne,
- programy szkoleń dla użytkowników systemów,
- własne rozwiązania i oprogramowanie dedykowane dla służby zdrowia.

Strukturę przychodów ze sprzedaży produktów i usług ze względu na wyodrębnione w Spółce grupy, przedstawia tabela poniżej:

	1.04.2002 do 31.03.2003		1.04.2003 do 31.03.2004	
	(tys. zł)	(%)	(tys. zł)	(%)
Dział DOSTAW	36 645	68,19	34 158	57,13
Dział STORAGE	6 493	12,08	12 080	20,20
Dział WAN	5 758	10,72	6 147	10,28
Dział ELEARNING	1 068	1,99	3 637	6,08
Dział USŁUG	3 702	6,89	3 374	5,64
Inne	72	0,13	398	0,67
RAZEM:	53 738	100,00	59 794	100,00

4. Rynki zbytu

Spółka prowadzi działalność wyłącznie na rynku krajowym.

Odbiorców Spółki zgrupować można w czterech sektorach:

- przemysł,
- finanse,
- telekomunikacja,
- sektor publiczny.

W roku obrotowym zakończonym 31 marca 2004 roku następujący dostawcy przekroczyli 10% w zaopatrzeniu Spółki:

- ABC DATA Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie – 19% w zakupach Spółki,
- Tech Data Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - 26%.

Podmioty te są powiązane ze Spółką ramowymi umowami o współpracy w zakresie dystrybucji sprzętu komputerowego i oprogramowania.

Odbiorcą, który przekroczył próg 10% w przychodach ze sprzedaży Spółki były Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A z siedzibą w Warszawie. Spółka ta osiągnęła 13% w przychodach. Powiązania umowne z ww. odbiorcą opisane są w pkt. dot. znaczących umów.

5. Znaczące umowy

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka posiada następujące znaczące umowy:

- Umowa Dzierżawy nr RU II/5/2002 zawarta w Warszawie dnia 27 maja 2002 roku pomiędzy Spółką (Usługodawcą) a PKP Przewozy Regionalne Sp. z o.o. (Usługobiorcą) z siedzibą w Warszawie. Umowa zawarta na okres 36 miesięcy od daty podpisania Umowy z możliwością jej przedłużenia (w przypadku braku wypowiedzenia Umowy na 30 dni przed datą wygaśnięcia, ważność Umowy zostaje przedłużona o 36 miesięcy). Przedmiotem Umowy jest:
 - Dzierżawa sprzętu komputerowego przez okres 36 miesięcy;

-
- Dostawa i instalacja sprzętu w miejscu użytkowania;
 - Gwarancja 36 miesięczna (zestawy komputerowe i notebooki), 12 miesięcy (drukarki);
 - Serwis gwarancyjny

Łączna wartość przedmiotu Umowy wynosi 2.197.620,00 złotych.

- Umowa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej zawarta pomiędzy Spółką a Towarzystwem Ubezpieczeniowym Allianz Polska S.A. z siedzibą w Warszawie. Zawarcie Umowy potwierdzone zostało Polisą Ubezpieczenia Odpowiedzialności Cywilnej Nr 000-03-430-05822393 wystawioną przez Towarzystwo Ubezpieczeniowe Allianz Polska S.A. w dniu 25 czerwca 2003 roku. Umowa została zawarta na okres od 26 czerwca 2003 roku do 25 czerwca 2004 roku. Umowa została przedłużona na kolejny rok. Składka minimalna za okres ubezpieczenia wynosi 4.000,00 złotych – do rozliczenia po zakończeniu okresu ubezpieczania w oparciu o faktyczne osiągnięte dochody. Przedmiotem Umowy jest odpowiedzialność cywilna z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej i posiadanego mienia. Ubezpieczeniem objęty jest następujący rodzaj prowadzonej działalności Spółki: handel akcesoriami komputerowymi i oprogramowaniem, usługi w branży informatycznej. Zakres terytorialny polisy obejmuje Rzeczpospolitą Polską.

Umowa określa sumę gwarancyjną w wysokości 2.500.000,00 złotych na jedno i wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia łącznie dla szkód osobowych i rzeczowych.

Określono franszyzę redukcyjną na kwotę 1.000,00 złotych dla każdej szkody rzeczowej w okresie ubezpieczenia.

- Umowa ubezpieczenia sprzętu elektronicznego zawarta pomiędzy Spółką a Towarzystwem Ubezpieczeniowym Allianz Polska S.A. z siedzibą w Warszawie. Zawarcie Umowy potwierdzone zostało Polisą Ubezpieczenia Allianz Biznes Nr 001-03-090-00030696 wystawioną w dniu 10 lipca 2003 roku. Umowa została zawarta na okres od 21 czerwca 2003 roku do 20 czerwca 2004 roku. Umowa została przedłużona na kolejny rok. Składka ubezpieczeniowa za okres ubezpieczenia wynosi 7.626,00 złotych. Przedmiotem Umowy jest ubezpieczenie:

- Rzeczy ruchomych od zdarzeń losowych, włączając kradzież z włamaniem, na sumę ubezpieczenia 1.400.000 złotych;
- Maszyn i urządzeń przenośnych poza miejsce ubezpieczenia na sumę ubezpieczenia 50.000 złotych;
- Stacjonarnego sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk na sumę ubezpieczenia 200.000 złotych;
- Przenośnego sprzętu elektronicznego od wszystkich ryzyk na sumę ubezpieczenia 50.000 złotych.

Umowa określa franszyzy redukcyjne:

- sprzęt elektroniczny stacjonarny 500, złotych,
- sprzęt elektroniczny przenośny 500, złotych oraz zgodnie z klauzulami do umowy.

Z klauzuli dodatkowo wynika, iż zakres polisy rozszerzono o ubezpieczenie urządzeń elektronicznych przenośnych także, gdy używane są poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej; przy stracie spowodowanej kradzieżą z włamaniem Ubezpieczający ponosi koszty franszyzy w wysokości 25% od kwoty ubezpieczonej szkody, a co najmniej w wysokości franszyzy kwotowej ustalonej w polisie; w przypadku, gdy rzecz zostanie skradziona z pojazdu lądowego, Towarzystwo Ubezpieczeniowe odpowiada za szkodę tylko w czterech przypadkach określonych w klauzuli do Umowy. Przy szkodzie spowodowanej upadkiem ubezpieczonej rzeczy przenośnej ubezpieczający ponosi koszty franszyzy redukcyjnej w wysokości 25% od kwoty ubezpieczenia szkody, a co najmniej w wysokości franszyzy kwotowej ustalonej w polisie.

- Umowa z dnia 25 września 2003 roku pomiędzy Spółką a Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji „Warta” S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiot Umowy obejmuje następujące usługi świadczone przez Spółkę na rzecz Warty:
 - wdrożenie i uruchomienie systemu Saba Learning Enterprise, zgodnie z Załącznikiem do Umowy;
 - sprzedaż wraz z instalacją i uruchomieniem serwerów i urządzeń, zgodnie ze specyfikacją zawartą w załączniku,
 - udzielenie na czas nieokreślony, odpłatnej, ograniczonej, niewyłączonej, nie podlegającej przeniesieniu, sublicencji na oprogramowanie: Saba Learning Enterprise 3.4., zgodnie z załącznikiem; Saba Publisher, zgodnie z załącznikami; Bea WebLogic v.6.1, zgodnie z załącznikami; Oracle DataBase Serwer SE v.8.1.7.;
 - sprzedaż usługi opieki technicznej (maintenance), na zasadach określonych w załączniku.

Łączna cena netto (bez podatku VAT) za wykonanie przedmiotu Umowy wynosi 1.323.147,00 złotych.

- Umowa Sprzedaży Nr PSE SA PT/052/2003 zawarta w Warszawie dnia 5 grudnia 2003 roku pomiędzy Spółką a Polskimi Sieciami Elektroenergetycznymi S.A. Przedmiotem Umowy jest opracowanie projektu Systemu (system centralnej pamięci masowej opartej na macierzach dyskowych wraz z infrastrukturą SAN), oraz jego dostawa i wdrożenie, a także szkolenie dla 4 osób niezbędne do samodzielnego wykonywania rekonfiguracji, eksploatacji i administracji Systemu. Łączna wartość netto przedmiotu Umowy wynosi 6 557 300 złotych. Do wynagrodzenia zostanie doliczony podatek VAT.
- Umowa przelewu wierzytelności zawarta w dniu 21 stycznia 2004 roku, pomiędzy Spółką a Bankiem Przemysłowo-Handlowym PBK S.A. z siedzibą w Krakowie. Przedmiotem Umowy jest zabezpieczenie udzielonej Zleceniodawcy przez Bank gwarancji bankowej w wysokości 799.990,00 złotych.
- Umowa nr 5/DI/2004 zawarta w dniu 12 lutego 2004 roku, pomiędzy Spółką a odbiorcą z sektora finansowego (nazwa i siedziba odbiorcy za zgodą Komisji Papierów Wartościowych i Giełd stanowi informację poufną). Przedmiotem umowy jest realizacja projektu przebudowy sieci odbiorcy, świadczenie usług serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego, oraz przeprowadzenie szkoleń dla pracowników odbiorcy. Łączna wartość umowy brutto wynosi: 3 067 856,84 zł.

-
- 2 zamówienia z firmy PKP Informatyka Sp. z o.o. na łączną kwotę brutto w wysokości 1.853 tys. złotych otrzymaniu w dniu 2 sierpnia 2004 r. Łączna wartość umów podpisanych w ciągu ostatnich 12 miesięcy pomiędzy Betacom a PKP Informatyka Sp. z o.o. wynosi 3.26 mln. zł. Przedmiotem zamówienia na kwotę brutto 1.340 tys. zł jest zakup rozwiązania do archiwizacji danych i budowy środowiska na potrzeby aplikacji biznesowej wraz z urządzeniami do budowy sieci WAN, natomiast przedmiotem zamówienia na kwotę brutto 513 tys. zł jest zakup usług serwisowych dla rozwiązania Storage.

6. Powiązania organizacyjne i inwestycje

W dniu 24 kwietnia 2003 roku zostały sprzedane udziały w spółce Betacom Service Sp. z o.o. za cenę 8.500 zł.

Poniesione nakłady inwestycyjne w roku obrotowym zakończonym 31 marca 2004 roku wyniosły 666 tys. zł, w tym:

- środki transportu	236 tys. zł,
- sprzęt komputerowy	229 tys. zł,
- adaptacja pomieszczeń biurowych	59 tys. zł,
- oprogramowanie i licencje	142 tys. zł.

Spółka nie poniosła wydatków na inwestycje kapitałowe.

7. Transakcje z podmiotami powiązаныmi

W roku obrotowym zakończonym 31 marca 2004 roku Spółka nie zawarła transakcji z podmiotami powiązаныmi, których wartość jednorazowa lub łączna w okresie ostatnich 12 miesięcy przekroczyła 500.000 euro.

8. Umowy kredytów, pożyczek, poręczenia i gwarancje

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka posiada następujące kredyty i pożyczki:

- *Kredyt krótkoterminowy w rachunku bieżącym udzielony przez Bank Przemysłowo-Handlowy PBK S.A. o terminie zapadalności 28.10.2003r. Na dzień sporządzenia sprawozdania kredyt został spłacony w całości.*
- *Spółka posiada linię kredytową w rachunku bieżącym w Banku Przemysłowo-Handlowy PBK S.A. w wysokości 1.600 tys. zł. Na dzień sporządzenia sprawozdania linia nie jest wykorzystywana,*
- *Łączna kwota wierzytelności Spółki w stosunku do „CREATIVE INFO” Sp. z o.o. z tytułu zawartych umów pożyczek: z dnia 14 grudnia 2000 roku oraz 17 maja 2001 roku wynosi łącznie 132 tys. złotych i na tę kwotę powiększoną o odsetki została utworzona rezerwa bilansowa.*

9. Wykorzystanie środków z emisji akcji

W wyniku emisji akcji serii E, F i G Spółka pozyskała 13,45 mln zł. Środki pozyskane z emisji będą przeznaczone przez Spółkę na rozwój nowych produktów i akwizycje mniejszych firm zgodnie z celami emisji opisanymi w prospekcie emisyjnym.

W ramach realizacji celów emisji Spółka:

- jest w trakcie badania pozycji rynkowej, wyników finansowych oraz perspektyw rozwoju dwóch wybranych podmiotów zajmujących się produkcją i wdrażaniem oprogramowania. Podmioty te są potencjalnym przedmiotem inwestycji kapitałowych Spółki,
- rozwinęła Dział SOFT, zajmujący się produkcją oprogramowania na zamówienie klientów. Na dzień sporządzenia sprawozdania w ww. dziale zatrudnionych jest 10 osób. Betacom S.A. poniosła nakłady na wyposażenie pracowników działu w sprzęt i specjalistyczne oprogramowanie. Pracownicy uczestniczą w programie szkoleń w zakresie prowadzenia projektów,
- rozbudowała laboratorium CISCO;
- przeznaczyła część środków na działania marketingowe i promocję Spółki oraz jej oferty, m.in. na budowę nowego portalu internetowego.

Zgodnie z opisem zamieszczonym w prospekcie emisyjnym środki pomiędzy ich pozyskaniem a realizacją celów zostały ulokowane w bezpieczne instrumenty finansowe, tj. papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa oraz lokaty bankowe i zasiły kapitał obrotowy Spółki.

10. Wykonanie publikowanych prognoz finansowych

Podana do publicznej wiadomości prognoza wyników finansowych zakładała osiągnięcie przychodów ze sprzedaży na poziomie 61 mln zł, zysku operacyjnego 3,6 mln zł oraz zysku netto 2,4 mln zł.

Prognoza przychodów ze sprzedaży oraz zysku operacyjnego nie została wykonana z powodu braku realizacji jednego z zaplanowanych projektów.

Na nie wykonanie prognozy zysku netto wpływ miało utworzenie rezerw na skutki postępowań administracyjnych w wysokości 460 tys. zł, nie wykonanie planu sprzedaży oraz wzrost kosztów osobowych związanych z rozbudową działów oferujących usługi o wysokiej wartości dodanej.

Zarząd przewiduje rozwiązanie znaczącej części rezerw w przyszłości co będzie miało wpływ na wyniki finansowe przyszłych okresów rozrachunkowych.

11. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Betacom finansuje się głównie zobowiązaniami handlowymi, koszty finansowe wyniosły 720 tys. zł, a przychody finansowe w tym samym okresie wyniosły 230 tys. zł.

Jednym z czynników, które miały wpływ na obniżenie wskaźników płynności na koniec roku obrotowego, było pozyskanie środków z emisji akcji serii E, F i G.

Niski poziom zapasów wynoszący 1 405 tys. zł miał wpływ na utrzymanie niskiego poziomu wskaźników rotacji.

Poziom należności krótkoterminowych wzrósł z poziomu 8 305 tys. złotych do 23 297 tys. zł, natomiast zobowiązań krótkoterminowych z 8 505 tys. zł do 16 527 tys. zł. Tak duży wzrost ww. pozycji wynika z dużej dynamiki sprzedaży w ostatnim kwartale roku obrotowego oraz z faktu realizacji coraz większej ilości kontraktów długoterminowych z większą wartością dodaną których okres realizacji wynosi powyżej 3 miesięcy.

Wskaźnik rentowności kapitału własnego spadł z 41% do 8,5%, a wskaźnik rentowności majątku spadł z 13% do 4%. Spadek tych wskaźników wynika głównie ze wzrostu kapitałów własnych, w wyniku emisji akcji serii E, F i G w ostatnim miesiącu roku obrotowego.

12. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Zamierzenia inwestycyjne Spółki są zbieżne z celami inwestycyjnymi wskazanymi jako cele emisji akcji serii E, tj. rozbudowa istniejących działów Spółki oferujących produkty z wysoką wartością dodaną oraz inwestycje kapitałowe w podmioty oferujące usługi kompatybilne z ofertą produktową Spółki. Spółka pozyskała środki z emisji akcji serii E w wysokości pozwalającej na realizację powyższych celów.

13. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe wpływ miały następujące czynniki:

- wzrost wartości średnich wynagrodzeń na rynku IT,
- utworzenie rezerw na toczące się postępowania administracyjne w wysokości 460 tys. zł,
- przedłużający się proces decyzyjny u klientów w zakresie wdrażania specjalistycznych rozwiązań.

14. Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Spółki i perspektywy rozwoju działalności

Zdaniem Zarządu następujące czynniki będą miały wpływ na dynamikę przychodów ze sprzedaży oraz poprawę wskaźników rentowności:

- wzrost wydatków na inwestycje w zakresie informatyzacji w sektorach, w których działa Spółka,
- wzrost wymagań odbiorców co do jakości usług w branży informatycznej,
- wzrost popytu na kompleksowe usługi informatyczne,
- spodziewane dofinansowanie przez Unię Europejską projektów realizowanych na rynku polskim w latach 2004-2006,
- konieczność elastycznego reagowania na zmiany zachodzące na rynku,
- wzmocnienie działań marketingowych Spółki,
- stałe poszerzanie i unowocześnianie dotychczasowych oraz budowanie nowych specjalistycznych kompetencji Spółki (możliwości rozszerzenia oferty produktowej),
- realizacja celów emisji akcji serii E.

15. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania

W roku obrotowym zakończonym 31 marca 2003 roku nie nastąpiły zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki.

16. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących

W roku obrotowym zakończonym 31 marca 2003 roku nie nastąpiły zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących.

17. Akcje będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Na dzień 16 sierpnia 2004 roku następujące osoby zarządzające posiadają akcje Spółki:

Nazwisko i funkcja	Liczba akcji	Łączna wartość nominalna akcji w zł	% udział w kapitale zakładowym oraz w głosach na Walnym Zgromadzeniu	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu
Mirosław Załęski – Prezes Zarządu	227 943	227 943,00	11,28%	227 943
Janusz Smoczyński – Wiceprezes Zarządu	200 000	200 000,00	9,90%	200 000
Jarosław Gutkiewicz – Członek Zarządu	255 000	255 000,00	12,62%	255 000
Robert Fręchowicz – Członek Zarządu	271 652	271 652,00	13,45%	271 652
Jacek Woźniakowski – Członek Zarządu	60 400	60 400,00	2,99%	60 400

Osoby nadzorujące nie posiadają akcji Betacom S.A.

18. Akcjonariusze posiadający powyżej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta

Na dzień 16 sierpnia 2004 roku, zgodnie z informacjami posiadanymi przez Spółkę, akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki są:

- Robert Fręchowicz posiadający 271.652 akcji, w tym 208.125 akcji zwykłych na okaziciela serii A, 36.875 akcji zwykłych na okaziciela serii B oraz 16.652 akcji zwykłych na okaziciela serii C Spółki, oraz 10.000 akcji serii F, dających udział w kapitale zakładowym 13,44 %,
- Jarosław Gutkiewicz posiadający 255.000 akcji, w tym 208.125 akcji zwykłych na okaziciela serii A oraz 36.875 akcji zwykłych na okaziciela serii B Spółki, oraz 10.000 akcji serii F, dających udział w kapitale zakładowym 12,62 %
- Mirosław Załęski posiadający 227.943 akcji, w tym 138.750 akcji zwykłych na okaziciela serii A, 36.250 akcji zwykłych na okaziciela serii B oraz 42.943 akcji zwykłych na okaziciela serii C Spółki, oraz 10.000 akcji serii F, dających udział w kapitale zakładowym 11,28 %
- Janusz Smoczyński posiadający 140.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C Spółki, oraz 60.000 akcji serii F, dających udział w kapitale zakładowym 9,90 %
- Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych ING z siedzibą w Warszawie posiadający 169.715 akcji zwykłych na okaziciela, które stanowią 8,40 % w kapitale zakładowym.

19. Znane Spółce umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Emitentowi nie są znane umowy na mocy których miałyby w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Spółka nie emitowała obligacji zamiennych na akcje oraz obligacji z prawem pierwszeństwa do objęcia akcji.

20. Oświadczenie w sprawie przestrzegania zasad ładu korporacyjnego

Zarząd Betacom S.A. oświadcza, że Spółka deklaruje przestrzeganie wszystkich zasad ładu korporacyjnego za wyjątkiem zasady numer 6, 9, 10 oraz 20 .