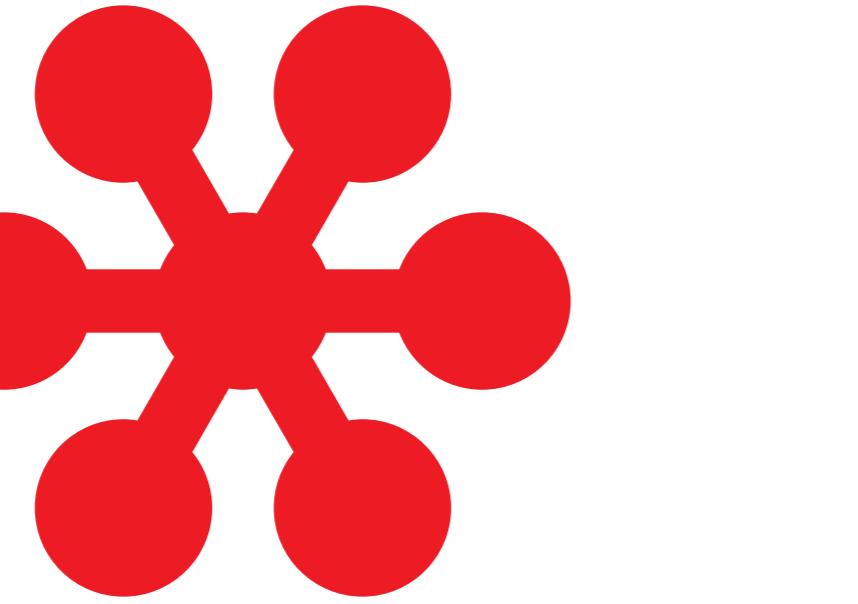


ANNUAL REPORT 2009 **SOITRON**^{*}

INSPIRE TO ASPIRE



OBSAH

OBSAH 4
PRÍHĽOVOR VÝKONNÉHO RIADITEĽA 6

01 FIRMA

VÍZIA, POSLANIE, HODNOTY A CIELE 8
PROFIL SPOLOČNOSTI 10
ŠTRUKTÚRA VLASTNÍKOV 11
AKO SME SA DOSTALI AŽ PO DNEŠNÝ DEŇ 12
VEDENIE SPOLOČNOSTI 14
ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA 20

02 VÝSLEDKY ROKU 2009

SPRÁVA O HOSPODÁRSKEJ ČINNOSTI 22
VÝZNAMNÉ PROJEKTY 30
UDALOSTI ROKA 2009 40
TRHOVÁ POZÍCIA 44

03 PRODUKTY
PRODUKTOVÉ PORTFÓLIO 48
PARTNERSTVÁ A ČLENSTVÁ 60
REFERENCIE 62

04 ĽUDIA
PERSONÁLNA POLITIKA 64
STRATÉGIA A CIELE V OBLASTI ĽUDSKÝCH ZDROJOV 66
ETICKÝ KÓDEX 74

05 SPOLOČENSKÁ ZODPOVEDNOSŤ

06 FINANCIÉ
VYBRANÉ UKAZOVATELE 84
SÚVAHA 90
VÝKAZ ZISKOV A STRÁT 92

07 KONTAKTY

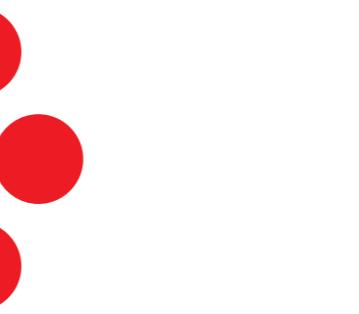


TABLE OF CONTENTS

TABLE OF CONTENTS 5
MESSAGE FROM THE EXECUTIVE DIRECTOR 7

01 COMPANY

VISION, MISSION, VALUES AND GOALS 9
COMPANY PROFILE 10
STRUCTURE OF SHAREHOLDERS 11
HOW WE HAVE REACHED THE PRESENT 13
COMPANY MANAGEMENT 14
ORGANISATIONAL STRUCTURE 20

02 RESULTS 2009

REPORT ON ECONOMIC ACTIVITY 23
IMPORTANT PROJECTS 31
2009 EVENTS 41
MARKET POSITION 45

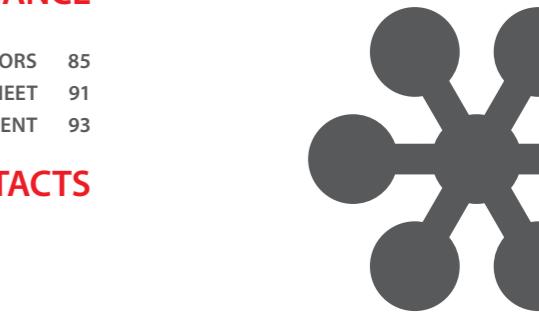
03 PRODUCTS
PRODUCT PORTFOLIO 49
PARTNERSHIPS AND MEMBERSHIPS 61
REFERENCES 63

04 PEOPLE
HUMAN RESOURCES POLICY 65
STRATEGY AND GOALS IN HUMAN RESOURCES 67
CODE OF ETHICS 75

05 CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

06 FINANCE
SELECTED INDICATORS 85
BALANCE SHEET 91
PROFIT AND LOSS STATEMENT 93

07 CONTACTS



PRÍHOVOR VÝKONNÉHO RIADITEĽA

Je dobré, že môžem pohľad na rok 2009 písať trochu s odstupom. Keby som ho mal charakterizovať v januári, asi by som váhal, čo bolo najdôležitejšie, a pretože by som si nevedel vybrať, bol by som azda až príliš rozvláčny. Dnes je to jasné. Najdôležitejší a pre mňa osobne aj najprekvapujúcejší bol nás rast – ak ho mám vyjadriť číslom, mali sme o 18 % väčší obrat ako v predchádzajúcim roku. A to napriek nie najlepšej všeobecnej ekonomickej situácii, a hlavne náladám u našich zákazníkov (tento stav sa často označuje ako „kríza“, hoci ja ten pojem nemám veľmi rád). Rástli sme v tovare aj službách. Dlhodobo sme v podíle služieb, ktorý tvorí vyše 66 %, na poprednom mieste v slovenskom IT priemysle. A nemyslíme si to len my, potvrdzujú to aj výsledky z Trend TOP v IT, kde sme sa umiestnili v kategóriach, ktoré sú pre nás rozhodujúce – t. j. v pridanej hodnote na 2. mieste, v službách na 3. a celkovo (služby aj produkty) na 5. mieste.

Ako sme dokázali rásť aj v „zlých“ časoch? Organicky, posilňovaním svojej pozície na trhu a využívaním našich profesionálnych schopností, ktoré neustále prehľbjujeme. Certifikácia manažmentu bezpečnosti podľa ISO 27 000 potvrdená auditom v lete, ako aj mnohé profesné certifikácie od Cisco, Microsoft, Avaya a od ostatných dodávateľov tento trend len podčiarkujú. Ale rástli sme, a významne, aj cez akvizície. V Česku sme akvizíciu Clarionetu dobudovali existujúce zastúpenie na trhu a získali aj zaujímavé know-how. V Rumunsku sme v Datanete našli skvelého partnera a po dohode sme akvizíciu získali 51 %. Táto investícia je jedným z prvých krokov k naplneniu našej vízie pôsobiť celosvetovo ako dôveryhodný partner, ktorý svojím prístupom k IT prekračuje hranice dneška.

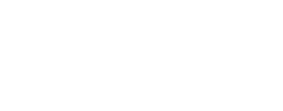
Nás rast by neboli možný bez jedinečných produktov, služieb a následne projektov, ktoré našim zákazníkom dodávame. Ak sa pozriem na tie najzaujímavejšie, určite je na prvom mieste manažovaná služba správy IT infraštruktúry pre nadnárodného zákazníka Atrium Development. Je pekným príkladom, že profesionálne služby sa dajú poskytovať bez ohľadu na regionálne hranice. Tomuto klientovi poskytujeme služby prostredníctvom nášho supportného centra do 6 rôznych štátov.

Certifikácia v oblasti bezpečnosti ako keby predznamenala dva projekty, ktoré mali veľa spoločné. Security perimeter pre Spoločnú zdravotnú poisťovňu a ministerstvo spravodlivosti. Oba realizované formou „manažovaná služba“, oba veľmi komplexné s použitím najvyspelejších technológií a hlavne prinášajúce spolu pre viac ako 3 000 koncových používateľov bezpečné klientske prostredie, filtrace „zlého“ obsahu a správu bezpečnostných incidentov.

Posledné dva projekty, ktoré by som chcel spomenúť, sú ukážkou, ako sa pokročilé technológie vhodne dopĺňajú. Po rolloute IP telefónie pre Tatra banku nasledovalo aj nasadenie Cisco Telepresence – „virtuálnej reality“ v oblasti videokonferencií. Hlas a video sa tak v Tatra banke stali modernou platformou pre „Unified Communication“. Podobne išlo o komunikáciu aj v projekte pre Lion Teleservices, kde sme na platforme Avaya vybudovali pre profesionálneho poskytovateľa call-centrových služieb kontaktné centrum. Pod úspech tohto projektu sa výrazne podpísal komplexný reporting a vysoká miera prispôsobenia kontaktného centra obchodnému modelu zákazníka.

Na záver mi dovoľte spomenúť to najdôležitejšie. Všetky tieto úspechy sme mohli dosiahnuť len a len vďaka našim ľuďom, ich profesionalite, túžbe učiť sa a snahe ísť stále dopredu. Je ich v tejto chvíli už viac ako 750 a oni nás ako firmu ženú dopredu.

Ondrej Smolár



MESSAGE FROM THE EXECUTIVE DIRECTOR

I am glad that I took more time to write this commentary about year 2009. If I were to evaluate it in January, I would probably hesitate what was the most important. Not being able to choose, my message would be too long. However, today it is clear. The most important and, may I say, for me the most surprising thing has been our growth, which was 18% higher than in the previous year. All this in the context of not the best economic situation, reflected mainly in the dismal moods of our clients (People tend to call it a crisis but I don't really like that term). We have grown in both goods and services. As a matter of fact, services contributed with more than 66% to our turnover, putting us at the forefront of the Slovak IT industry. We are not the only ones to talk about our success; results from Trend TOP in IT confirm this. In categories, which are crucial for us, i.e. value added - second place, services - third place and overall (products and services) - the fifth place.

How did we manage to grow in the "bad" times? Organically, by strengthening our position in the market, and utilizing our professional competences that are subject to constant improvement. The management security certification ISO 27 000 confirmed by audit in summer, as well as other professional certifications by Cisco, Microsoft, Avaya, and others, merely confirm this trend. A substantial part of our growth has been realized through acquisitions. We increased our already existing market position in the Czech Republic by acquiring ClarioNet, gaining important know-how in the process as well. In Romania found a great partner Datanet, and made an agreement to acquire 51 % of the company. This investment constitutes one of the first steps towards reaching our vision to be recognized as a worldwide partner exceeding today's boundaries with the approach towards IT.

Our growth would not have been possible without unique products, services, and projects we deliver to our customers. Looking at the most interesting ones, our number one is definitely the Managed Service for our international client Atrium Development. It perfectly demonstrates the fact that providing professional services can occur regardless of national borders. We serve this client in 6 different countries through our support center.

Security certification has led us to two different projects that had much in common: The Security perimeter for Spoločná zdravotná poisťovňa, and the Ministry of Justice of the Slovak Republic. Both were realized as "managed services", both were extremely complex and required the use of the best technologies available for secure user interface, "bad" content filtration, and security incident administration for more than 3000 end users.

The last two projects I would like to mention show how advanced technologies complement one another. The rollout of IP telephony for Tatra Banka was followed by the implementation of Cisco Telepresence – "virtual reality" in the area of videoconferences. As a result, voice and video have become a modern platform for "Unified Communications" in Tatra Banka. Similarly related to communication was the Lion Teleservices project, where we built a contact center for a professional provider of call-center services on the Avaya platform. Complex reporting along with a high degree of adjustment of the contact center to the customer's business model contributed to successful execution of this project.

To conclude, allow me to mention the most important thing of all. All this has been made possible only thanks to our people, their competence, desire to learn, and willingness to keep moving forward. There are more than 750 of them right now, and they are what drives this company ahead.

Ondrej Smolár



01 FIRMA

VÍZIA, POSLANIE, HODNOTY A CIELE

Soitron je lídom v zavádzaní nových technológií a inovatívnych riešení. Pôsobíme na európskom trhu ako systémový integrátor v oblasti IT Infrastructure, Unified Communications, Customer Interaction, Content Management a Security.

NAŠA VÍZIA

Pôsobiť celosvetovo ako dôveryhodný partner, ktorý svojím prístupom k IT prekračuje hranice dneška.

NAŠA MISIA

Vďaka svojej kompetentnosti, rozhľadu a kreativite, spolu so schopnosťou porozumieť biznisu klientov, inovujeme a posúvame dopredu ich IT projekty. Aby sa nás náskok stal náskokom aj našich klientov.

NAŠE HODNOTY

Neustále zlepšovanie nie je v Soitrone nutnosť, ale životný štýl. Chceme vždy vedieť viac a chceme byť vždy najlepší. Férkovú partnerskú spoluprácu a zodpovednosť k obchodným partnerom i vlastným kolegom považujeme za základ svojho úspechu. Záleží nám na zamestnancoch a považujeme za dôležité prispievať aj k ich spoločnému osobnému a rodinnému životu.

- vzdelenosť (väseobecne) a vysoká expertíza (vo svojom odbore)
- inovatívnosť a kreativita
- flexibilita a ústretovosť
- spoľahlivosť a zodpovednosť
- férkovosť a priamost
- priateľskosť a ľudskosť

COMPANY 01

VISION, MISSION, VALUES AND GOALS

Soitron is a leader in introducing new technologies and innovative solutions. We operate on the European market as a system integrator for IT Infrastructure, Unified Communications, Customer Interaction, Content Management and Security.

OUR VISION

Our vision is to be recognised as a worldwide partner exceeding today's boundaries with its approach towards IT.

OUR MISSION

Thanks to our competence, overview and creativity along with the ability to understand the clients' business, we innovate and push their IT projects to the forefront. Our advantage becomes our clients' advantage.

OUR VALUES

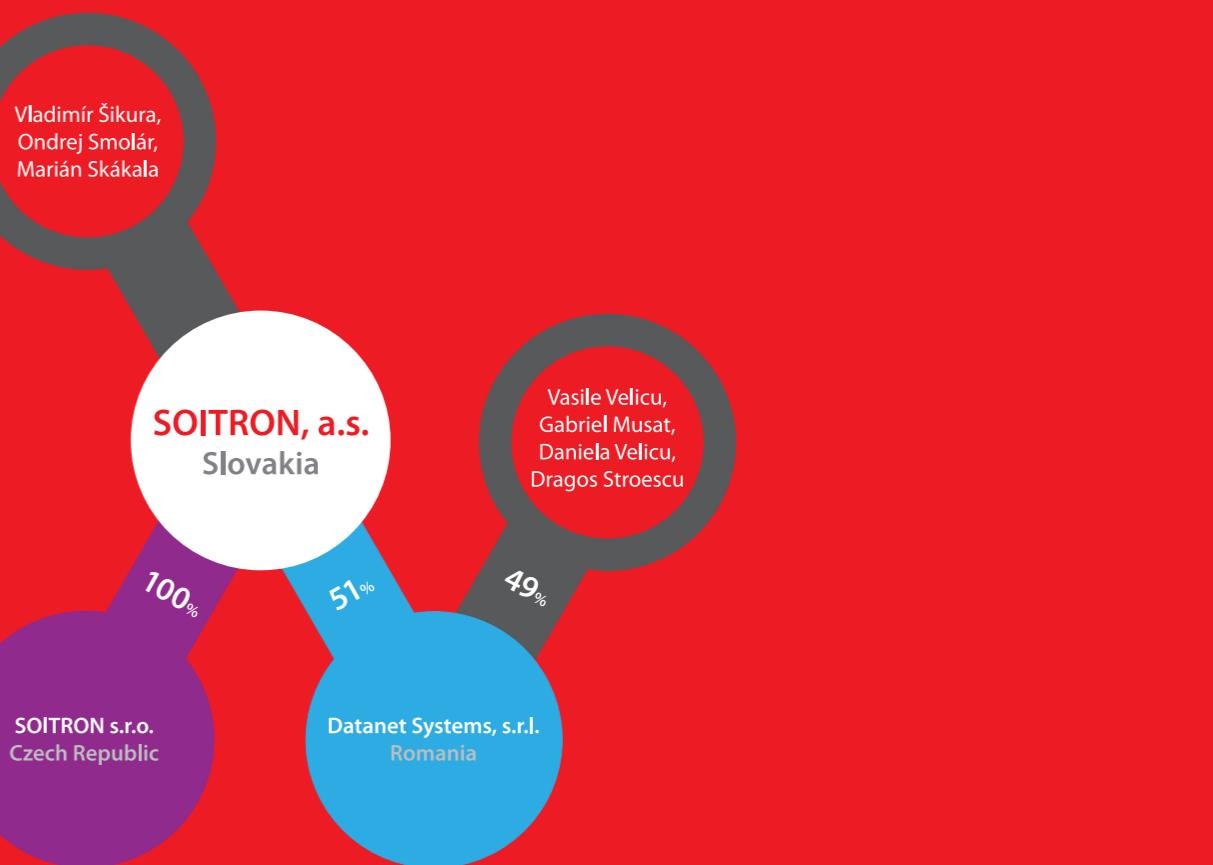
Constant improvement is not a necessity in Soitron, but a way of life. We always want to know more and be the best. Fair partnerships and reliability in relation to partners and colleagues alike are crucial to our success. We care about our employees and consider important to contribute to satisfaction in their personal and family lives.

- Education (in general) and high degree of expertise (in the field)
- Innovation and creativity
- Flexibility and open-mindedness
- Reliability and responsibility
- Fairness and openness
- Amity and understanding

PROFIL SPOLOČNOSTI COMPANY PROFILE

Obchodné meno / Name:	SOITRON, a.s.
Sídlo / Seat:	Plynárenská 5; 829 75 Bratislava 25, Slovakia
Štatutárny orgán / Statutory body:	Predstavenstvo / Board of Directors Ing. Ondrej Smolár – predseda predstavenstva / Chairman of the Board of Directors, Grösslingová 63, Bratislava Ing. Marián Skákala – podpredseda predstavenstva / Deputy Chairman of the Board of Directors, Wolkrova 39, Bratislava
Bankové spojenie / Bank account:	Tatra banka, a.s.; č. ú. / bank account number: 262 583 2658/1100
IBAN:	SK4011000000002625832658
BIC (SWIFT):	TATRSKBX
IČO / Company ID:	35 871 636
DIČ / Tax ID:	2021774799
IČ DPH / VAT ID:	SK2021774799
Telefón / Telephone number:	+421 2 5822 4111
Fax:	+421 2 5822 4520
E-mail:	info@soitron.com

ŠTRUKTÚRA VLASTNÍKOV STRUCTURE OF SHAREHOLDERS



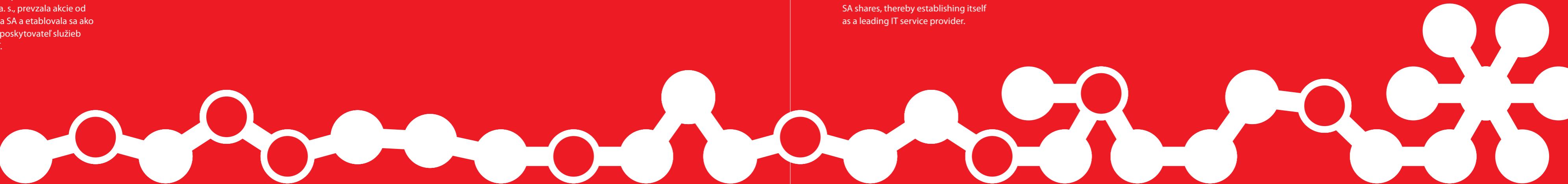
AKO SME SA DOSTALI AŽ PO DNEŠNÝ DEŇ

Naša spoločnosť vznikla spojením obchodných aktivít spoločností Tronet a Soitron. Vychádza z dlhoročných skúseností Tronetu na slovenskom trhu ICT a z know-how získaného z dvojročnej spolupráce Soitronu so španielskym špecialistom na selektívny outsourcing – firmou Soitsa SA.

V roku 2005 spoločnosť SOITRON, a. s., prevzala akcie od firmy Soitsa SA a etablovala sa ako popredný poskytovateľ služieb v oblasti IT.

Dnes sme jedným z najväčších info-komunikačných integrátorov a poskytovateľov IT služieb s viac ako 750 zamestnancami a s konsolidovaným ročným obratom nad 74 mil. EUR. Soitron prevzal kompletné aktivity, know-how a pozíciu na trhu, ktorú za 15 rokov svojej existencie vytvoril Tronet, a pridal k nej dynamický rast v oblasti outsourcingových služieb.

Soitron v súčasnosti nepôsobí už len na slovenskom trhu, súčasťou pobočky založenej v roku 2005 v Českej republike sa stali ďalšie dve akvizované firmy – Caiacom a v roku 2009 aj Clarionet. V roku 2009 do skupiny Soitron pribudol tiež Datanet Systems, ktorý je najväčší Cisco partner v Rumunsku.



HOW WE HAVE REACHED THE PRESENT

Our company was formed via the fusion of the activities of two companies - Tronet and Soitron. It is stemming from the long-standing experience of Tronet on the Slovak ICT market and the know-how obtained via two years of collaboration between Soitron and Soitsa SA – the Spanish selective outsourcing specialists.

In 2005 Soitron Inc. obtained Soitsa SA shares, thereby establishing itself as a leading IT service provider.

Today Soitron is one of the largest info-communication integrators and IT service providers with more than 750 employees and consolidated annual turnover of more than 74 million EUR. Soitron inherited all activities, know-how and the market position held by Tronet in its 15 year existence whilst also adding dynamic growth in the area of outsourcing services.

Today Soitron does not operate only on the Slovak market. The Czech Republic branch founded in 2005 has been expanded by two acquired companies – Caiacom and also Clarionet in 2009. Datanet Systems, which is the biggest Cisco partner in Romania, became part of Soitron Group in 2009.

VEDENIE SPOLOČNOSTI COMPANY MANAGEMENT



VLADIMÍR ŠIKURA

generálny riaditeľ General Director

- absolvent Elektrotechnickej fakulty SVŠT (dnes STU) a postgraduálneho štúdia na vtedajšom Ústavе aplikovanej kybernetiky
- do roku 1989 pôsobil v Hydrostave, a. s., ako vedúci technik výpočtového strediska
- zakladateľ firmy Tronet v roku 1991
- v roku 2003 stál pri zrodze joint-venture Soitron so Soitsa a v roku 2005 po zmene akcionárov riadil proces integrácie obchodných aktivít do jednej spoločnosti SOITRON, a. s., ako predseda predstavenstva a generálny riaditeľ. V súčasnosti v nej zastáva funkciu generálneho riaditeľa



ONDREJ SMOLÁR

predseda predstavenstva a výkonný riaditeľ
Chairman of the Board of Directors and Executive Director

- graduated from the Faculty of Electrical Engineering, SVŠT (at present STU) and completed postgraduate studies at the Institute of Applied Cybernetics
- until 1989 he worked as a Head Technician of the Computer Centre in Hydrostav, a. s.
- he founded the company Tronet in 1991
- in 2003 he stood behind the birth of joint-venture Soitron with Soitsa and in 2005 when shareholders acquired 100% of Tronet's shares, he managed the process of business activities integration into a single company, SOITRON, a. s., in his position of a Chairman of Board of Directors and General Director. He currently holds position of General Director



MARIÁN SKÁKALA

podpredseda predstavenstva a riaditeľ pre rozvojové aktivity a integráciu
Deputy Chairman of the Board of Directors and Director for Development Activities and Integration

- v roku 1986 absolvoval štúdium na SVŠT (dnes STU) v odbore robotika
- do roku 1990 pracoval vo výpočtovom stredisku Hydrostavu
- v roku 1991 sa podieľal na založení spoločnosti Tronet
- rovnako jeden zo zakladateľov spoločnosti Soitron a ako podpredseda predstavenstva a technický riaditeľ stál pri budovaní technického úseku a prvého IT delivery centra na Slovensku.
- v súčasnosti je predsedom predstavenstva spoločnosti SOITRON, a. s., a od roku 2007 aj jej výkonným riaditeľom



MICHAL MALÍČEK
obchodný riaditeľ Sales Director

- absolvent Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici so zameraním na manažment a marketing
- do roku 2008 pôsobil v spoločnosti Cisco Systems a z pozície regionálneho obchodného riaditeľa zodpovedného za rozvoj obchodnej stratégie v segmente malých a stredných firiem prešiel do firmy Soitron, kde sa stal obchodným riaditeľom a členom vrcholového manažmentu Soitronu a je zodpovedný za rozvoj obchodnej stratégie
- he is a graduate from the Faculty of Economics, the Matej Bel University in Banská Bystrica with a focus on management and marketing
- until 2008 he worked for Cisco Systems, where from the position of the Regional Business Director, responsible for development of business strategy for SME segment he joined Soitron. As a Sales Director, he is responsible for business strategy development

PETER HORŇÁK
technický riaditeľ Technical Director

- v spoločnosti Soitron pôsobí už takmer deväť rokov
- postupne prešiel od postu vedúceho oddelenia projektového manažmentu a komunikačných technológií až na pozíciu technického riaditeľa
- zodpovedá za riadenie dodávok riešení pre zákazníkov a technologické smerovanie spoločnosti v oblasti informačných a komunikačných technológií
- certifikovaný PMP (Project Management Professional), člen PMI (Project Management Institute)
- has been working for Soitron for almost nine years
- he transferred from the position of a Head of the Project Management and Communication Technologies Department to a position of the Technical Director
- his responsibility is solution delivery management for customers and technological orientation of the company in the area of information and communication technologies
- Peter Horňák is a certified PMP (Project Management Professional), member of PMI

PAVOL NÉMETH
riadič outsourcingu Director of Outsourcing

- absolvent Slovenskej technickej univerzity, Elektrotechnickej fakulty
- v spoločnosti Soitron pracuje od roku 1997; spočiatku na pozícii systémového inžiniera, neskôr v oblasti server a desktop manažmentu
- od roku 2003 sa podieľal na vybudovaní oddelenia monitoringu, reportingu a distribúcie softvéru v rámci projektu Európskeho operačného centra
- dnes pôsobí na pozícii riaditeľa divízie outsourcingu
- graduated from the Slovak University of Technology, Faculty of Electrical Engineering
- he has been working with Soitron since 1997. Firstly, he worked as a System Engineer. Later he was involved in Server and Desktop Management
- since 2003, Mr. Németh has participated in building the departments of Monitoring, Reporting and Software Distribution within the project of the European Operation Centre
- today he holds a position of an Outsourcing Division Director

TOMÁŠ TURKOVIČ
riadič pre ľudské zdroje Human Resources Director

- absolvent Ekonomickej univerzity v Bratislave
- od roku 2006 pôsobí v Soitrone, kde spočiatku pracoval na pozícii vedúceho oddelenia náboru a neskôr oddelenia administrácie ľudských zdrojov; pracoval na viacerých projektoch z oblasti riadenia ľudského kapitálu, medzi najvýznamnejšie patrí zavedenie programu talent manažment a rozvoj internej komunikácie
- v súčasnosti je riaditeľom pre ľudské zdroje
- graduate from the University of Economics in Bratislava
- has been working for Soitron since 2006, initially as a Head of Recruiting Department and later as a Head of an administrative section of the Human Resources Department. He also participated in several projects in the area of Human Capital management. The most important projects include implementation of the Talent Management program and the Development of Internal Communication

MARTIN LOHNERT
marketingový riaditeľ Marketing Director

- absolvoval Fakultu manažmentu UK v Bratislave a je držiteľom najvyšších certifikácií spoločností Cisco a Microsoft
- od roku 2005 pôsobil v spoločnosti Ardaco, a. s., na pozícii finančného riaditeľa; predtým pracoval v spoločnosti Kappa Obaly Štúrovo, a. s., ako finančný kontrolór pre Slovensko aj pre Maďarsko a zároveň pôsobil ako konateľ dcérskej spoločnosti v Maďarsku – Kappa Dunatrade Kft.
- od marca 2008 je ako finančný riaditeľ zodpovedný za efektívne finančné riadenie spoločnosti
- vo februári 2009 sa stal marketingovým riaditeľom, do ktorého pôsobnosti patrí rozvoj produktového manažmentu, marketingovej stratégie a komunikácie
- graduated from the Faculty of Management at the Bratislava Comenius University and holds the highest certifications from Cisco and Microsoft
- has previously worked at technically oriented positions in companies ABB (Slovakia) and Integra IS and Dimension Data (Australia)
- has worked with Soitron since 2002 and was involved in planning and implementation of solutions, technical support to pre-sales activities, consulting and training
- in February 2009 he became a Marketing Director responsible for product management, marketing strategy and communication

ZOLTÁN VAŠŠ
finančný riaditeľ Financial Director

- absolvent Ekonomickej univerzity v Bratislave, kde v roku 2000 ukončil aj doktorandské štúdium
- od roku 2005 pôsobil v spoločnosti Ardaco, a. s., na pozícii finančného riaditeľa; predtým pracoval v spoločnosti Kappa Obaly Štúrovo, a. s., ako finančný kontrolór pre Slovensko aj pre Maďarsko a zároveň pôsobil ako konateľ dcérskej spoločnosti v Maďarsku – Kappa Dunatrade Kft.
- od marca 2008 je ako finančný riaditeľ zodpovedný za efektívne finančné riadenie spoločnosti
- graduate from the University of Economics in Bratislava, where he also finished his doctorate degree in 2000
- from 2005 he worked with the Ardaco, a. s., company as a Financial Director. Prior to that he was working with the Kappa Obaly Štúrovo, a. s. as a Financial Auditor for Slovakia and Hungary, and at the same time served as a Managing Director for its subsidiary in Hungary – Kappa Dunatrade Kft
- since March 2008, he has been a financial director responsible for efficient financial management of the company

VEDENIE SPOLOČNOSTI SOITRON CZ COMPANY MANAGEMENT



ŠTĚPÁN BENYOVSZKY
generálny riaditeľ | General Director

- po vyštudovaní odboru geodézie a kartografie na VAAZ pracoval na rôznych postoch spojených s vykonávaním a riadením geodetických a kartografických prác. V rokoch 1986 – 1992 pracoval ako vedúci analytik - programátor digitálneho spracovania a výroby map
- od roku 1992 pôsobil v spoločnosti SAS Praha, neskôr ClarioNet, s. r. o., ako systémový inžinier, solution architect, technický a výkonný riaditeľ
- po spojení spoločností SOITRON CZ, s. r. o., a ClarioNet, s. r. o., je z postu generálneho riaditeľa zodpovedný za vedenie novovznikutej spoločnosti Soitron, s. r. o.

JAN PÍSAŘÍK
riaditeľ pre pre-sales a product marketing
Presales and Product Marketing Director

- after graduating in geodesy and cartography at VAAZ he has held various positions associated with performing and managing geodetic and cartographic assignments. Between 1986 and 1992 he worked as a chief analyst/programmer for digital processing and map creation
- as of 1992 Štěpán has worked as a systems engineer, solution architect, as well as the director of technology and managing director in SAS Praha which later transformed into ClarioNet, s.r.o.
- following the merger of Soitron CZ, s.r.o. and ClarioNet, s.r.o., Štěpán has been the chief executive responsible for management of the newly incorporated company SOITRON s.r.o.

- is a graduate of University of South Bohemia in České Budějovice
- in 2001 he joined ClarioNet as a systems engineer/ consultant, where he went on to build a team charged with life cycle management and end point security. Later he became the head of technology department, and subsequently the Director of Technology in ClarioNet
- following the merger of Soitron CZ s.r.o. and ClatioNet, s.r.o., Jan has been working as a Presales and Product Marketing Director

MICHAL NOVÁK
technický riaditeľ | Technical Director

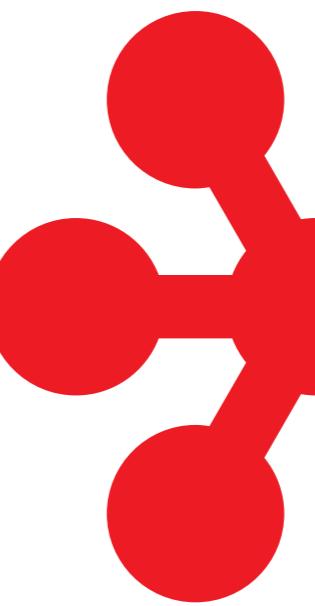
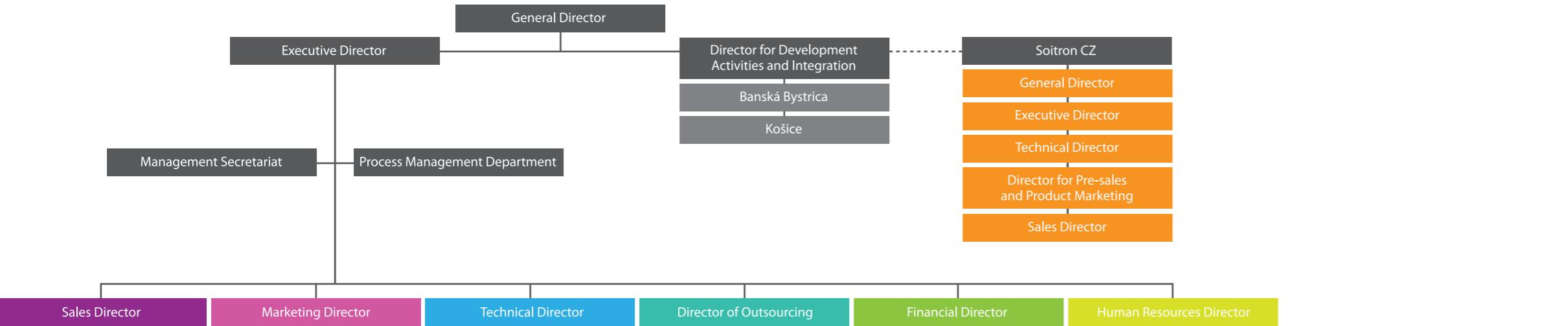
- absolvoval Elektrotechnickú fakultu ČVUT v Prahe v odbore telekomunikácie
- svoje predchádzajúce skúsenosti získaval na prevažne technických pozíciach v spoločnostiach Azlan a Core Computer
- v spoločnosti Soitron pracuje od roku 2005 a z pozície systémového inžiniera postupne prešiel cez post vedúceho oddelenia Cisco infraštruktúry na pozícii technického riaditeľa. Je zodpovedný za kompletného dodávku riešenia zákazníkom a technologické smerovanie spoločnosti

TOMÁŠ STEJSKAL
výkonný riaditeľ | Executive Director

- absolvoval VUT Brno, odbor technická kybernetika, postgraduálne štúdium MBA na Rochester University, USBSP Praha
- začínať ako programátor a procesný analytik, skúsenosti následne využil v rôznych odboroch, na riadiacich pozíciach významných firiem v telekomunikáciách alebo vo financiach
- od roku 2001 bol zakladateľom a spolumajiteľom spoločnosti Caiacom
- po splynutí Caiacomu so spoločnosťou Soitron zastáva pozíciu výkonného riaditeľa, kde je zodpovedný za vnútornú organizáciu firmy

- Tomáš is a graduate of Brno University of Technology where he majored in technical cybernetics. He also completed MBA studies at Rochester University, USBSP Praha
- he started as a programmer and process analyst where he acquired skills that later proved useful in areas such as telecommunication or finance
- in 2001 Tomáš co-founded Caiacom
- following the merger of Caiacom and Soitron, he has served as an executive director responsible for internal organization

ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA | ORGANISATIONAL STRUCTURE



SPRÁVA O HOSPODÁRSKEJ ČINNOSTI

MY A SITUÁCIA NA TRHU

Rok 2009 bol pre Slovensko prvým rokom eura. V Soitrone zmena meny prebehla hladko, veľmi pozitívne sme vnímali najmä eliminovanie rizika kurzových strát pri dodávke služieb našim zahraničným partnerom.

Prakticky celým rokom 2009 sa tiahlo skloňovanie hospodárskej či ekonomickej krízy vo všetkých pádoch. V Soitrone vnímame krízu ako súčasť hospodárskeho cyklu. Neznamená to, že by sme s ňou počítali, ale spoliehať sa na to, že prudký rast z posledných období tu bude stále, považujeme za naivné. Aktuálny nepriaznivý stav hospodárstva je dočasný. Musíme naň reagovať, ale okamžité znižovanie nákladov a zastavovanie rozvojových aktivít môže byť vzhľadom na budúcnosť kontraproduktívne. Dôležité je naozaj starostlivo zvážiť

a vyvážiť snahu o šetrenie nákladov s možným negatívnym vplyvom na ďalší rast a rozvoj. Smerom ku klientom považujeme za kľúčové realizovať zmysluplné projekty, ktoré majú potenciál znižovať náklady prostredníctvom podpory firemných procesov.

Slovenský trh IT v roku 2009 napriek hospodárskej kríze, očakávaniam vysokej hodnoty za peniaze a všeobecnému poklesu rástola. Ako hlavný dôvod vnímame predovšetkým investície v štátnom sektore do prvých projektov financovaných z prostriedkov Európskej únie. Tieto sa realizovali hlavne v dvoch oblastiach – tvorba a implementácia nových informačných systémov, (čo je oblasť ležiaca mimo našich kľúčových kompetencií) a v obnove a implementácii IT infraštruktúry, kde sme boli úspešní v dvoch

obchodných prípadoch – v budovaní dátového centra pre Štatistický úrad a v projekte implementácie pilotnej infraštruktúry pre vývojové prostredie eHealth ministerstva zdravotníctva. Vzhľadom na hospodársku krízu sme počas celého roka 2009 vnímali veľký tlak na konečnú cenu projektov pre našich zákazníkov, ktorý sa prejavil predovšetkým v znižujúcich sa maržiach a v miernom poklese pridanej hodnoty oproti predošlým rokom.

Aj v oblasti služieb bol pre nás rok 2009 rastu, v integračných službách 42 %. V službách outsourcingu nastal v roku 2009 mierny pokles. Celkový objem služieb rástol o 11 %. V oboch prípadoch skutočný vývoj prekonal naše pôvodné plány a očakávania.

Medziročný rast obratu o viac ako 18 % sme zaznamenali najmä v súvislosti s výraznejším nárastom v tržbách z predaja tovaru. Dôsledkom toho bol mierny pokles podielu služieb na celkovom obrate spoločnosti, ktorý však vzhľadom

na zrelosť trhu hodnotíme stále mimoriadne pozitívne. Projekt budovania dátového centra pre Štatistický úrad SR bol našou najväčšou dodávkou IT infraštruktúry v roku 2009.

Aj v oblasti služieb bol pre nás rok 2009 rastu, v integračných službách 42 %. V službách outsourcingu nastal v roku 2009 mierny pokles. Celkový objem služieb rástol o 11 %. V oboch prípadoch skutočný vývoj prekonal naše pôvodné plány a očakávania.

SOITRON AND THE CURRENT MARKET SITUATION

Year 2009 was the first year of Euro in Slovakia. The change of currency occurred smoothly in Soitron, we mainly consider positive the exchange rate losses elimination when delivering services to our foreign partners.

The entire year 2009 was defined by the crisis. In Soitron we consider the crisis a part of the business cycle. This is not to say that it had been accounted for, but counting on double-digit growth for extended periods of time is, in our opinion, naive. The current dismal state of the economy is temporary. While requiring reaction, cutting costs and downsizing on projects may prove counterproductive in the future. It is essential to consider and balance the need for more saving

vis-à-vis its potential negative impact on further growth and development. We believe it is a key to realize meaningful projects for our clients when these have potential to facilitate cost cutting through supporting the business processes.

The Slovak IT market grew in 2009 despite the recession, expectations of higher value for money by our customers and overall economic decline. This appears to be the case primarily due to the first investments within the public sector financed by means from the EU. The focus was mainly on two areas: the creation and implementation of new information systems (outside our key competences), and upgrade and implementation of IT infrastructure where we succeeded in two cases – building the data center for the Statistical Office of the Slovak Republic, and the implementation

of pilot infrastructure for the development interface eHealth of the Ministry of Health of the Slovak Republic.

As a consequence of the economic crisis there has been great pressure to lower prices for our customers. This was reflected promptly in lower profit margins as well as value added when compared with the previous years. Our goals in terms of profit have been achieved primarily thanks to faster growth and greater-than-expected turnover.

The year-to-year turnover growth of more than 18% is mainly the result of higher earnings from sales of goods. Thereof resulting decline of the share of sale of services with respect to our overall turnover can still be considered fairly successful given the maturity of the market. The project of building the data

REPORT ON ECONOMIC ACTIVITY

DÔLEŽITÉ UDALOSTI V ROKU 2009

Expanzia

Realizovaním strategických cieľov z roku 2008 sme dnes v situácii, keď má pre Soitron prvýkrát zmysel prezentovať konsolidované výsledky. Až 30 % obratu dnes realizujeme mimo Slovenska, najmä vďaka konsolidácií našich aktivít v Česku a akvizícii s významnou investíciou v Rumunsku.

V apríli sme odštartovali proces akvizície spoločnosti ClarioNet, pôsobiacej na českom a slovenskom trhu v oblasti správy IT infraštruktúry, sietovej bezpečnosti a identity manažmentu. Podarilo sa nám tak rozšíriť svoje portfólio produktov a služieb – urobiť ďalší krok v plánovanej technologickej a obchodnej expanzii. ClarioNet je moderná spoločnosť,

ktoraj hlavným cieľom je poskytovať profesionálne IT služby vysokej kvality. Pôsobí na trhu IT od roku 1993 a svojim zákazníkom ponúka stabilitu s bohatými skúsenosťami jej 35-členného tímu.

Napriek pôvodným úvahám o pozastavení akvizičných aktivít sme už v prvom polroku 2009 využili príležitosť a vstúpili na rumunský trh s akvizíciou 51 % spoločnosti Datanet Systems.

Datanet Systems je najväčším lokálnym partnerom spoločnosti Cisco s ročným obratom viac ako 11 miliónov EUR. Práve Rumunsko sa tak po Česku stalo ďalšou krajinou na našej ceste k nadregionálnej pôsobnosti. Datanet Systems je od roku 1998 systémovým integrátorom špecializujúcim sa na dátové siete pre veľké podniky a service providerov, hlas a Unified Communications, rovnako ako

na videokonferencie a kontaktné centrá. Medzi unikátné projekty v celosvetovom meradle patrí ich riešenie komunikačného prostredia na riadenie letovej prevádzky.

Je postavené výlučne na IP s využitím dátových aj hlasových technológií od Cisco Systems. Datanet Systems

dnes tvorí tím 35 ľudí s referenciemi u zákazníkov zvučných mien dobre známych aj na Slovensku – napr. Orange,

Reiffesen, UPC, TNT atď. Akvizícia

Datanet Systems

výrazne

posilnila

aj našu

pozíciu

ako

regionálneho

Cisco

partnera

a už v blízkej

budúcnosti chceme využívať pozitívny efekt synergie.

Organizačné zmeny

V rámci technického úseku bolo v januári vyčlenené oddelenie zamerané na technológie prenosu hlasu a Unified Communications a jeho novým vedúcim sa stal Martin Chmelík.

Pavol Porubčan sa po prestupe

z outsourcingovej divízie stal

manažérom

oddelenia supportu.

Od 1. februára začal na pozícii riaditeľa pre marketing pôsobiť Martin Lohnert s cieľom ďalej rozvíjať produktovú aj marketingovú stratégiu a komunikáciu.

Dňa 1. októbra bol za riaditeľa pre ľudské zdroje vymenovaný Tomáš Turkovič.

expansion. ClarioNet is an innovative company with the main task of providing high quality IT services. It has been a part of the IT market since 1993, offering its customers stability and expertise of its team of 35 experts.

Despite initial consideration to postpone the acquisition activities Soitron decided to seize the opportunity to acquire 51% of Datanet Systems, thus initiating its presence in the Romanian market.

In April we started with the acquisition of ClarioNet, a company providing services in the Slovak and Czech markets in areas of IT infrastructure, network security and identity management. We have therefore been able to increase our portfolio of products and services, thereby taking yet another step in the planned technological and commercial

and service providers, voice and Unified Communications, as well as videoconferences and contact centers. Genuinely unique projects include the communication interface solution for air traffic controllers. It is based exclusively on IP, utilizing data and voice technology of Cisco Systems. Today, Datanet Systems is composed of 35 professionals with references from companies renowned also in Slovakia, such as Orange, Reiffesen, UPC, TNT, and others.

The acquisition of Datanet Systems further strengthened our position as a regional Cisco partner, making it possible to take advantage of the synergic effect in the near future.

Tomáš Turkovič was appointed the head of HR on October 1.

In January we separated a team to focus on voice transmission technology and Unified Communications, which is headed by Martin Chmelík now. Upon leaving the outsourcing division, Pavol Porubčan became the manager of the support department.

As of February 1, Martin Lohnert has served as the marketing director, thereby further developing the product and marketing communication and strategy.

24

MILESTONES IN 2009

Expansion

As we have realised our strategic goals set for 2008, we can now for the first time present our consolidated results. Approximately 30% of our revenues are realized outside the Slovak market. This is predominantly due to consolidation of activities in the Czech Republic and an acquisition

and investments in the Romanian market.

Despite initial consideration to postpone the acquisition activities

Soitron decided to seize the opportunity to acquire 51% of

Datanet Systems, thus initiating its presence in the Romanian market.

ClarioNet is the largest local partner of Cisco with a yearly turnover of more than 11 million

EURO. Romania is the second country after Czech Republic

to contribute to our international

presence. As of 1998 Datanet

Systems has been a systems

integrator specializing in data

networks for larger enterprises

Nové produkty/kompetencie

V júli sa nám podarilo splniť všetky podmienky na získanie v poradí už druhého partnerstva z rodiny Cisco Authorized Technology Provider (ATP) programu. Okrem Cisco Unified Contact Center Enterprise sme sa stali aj ATP partnerom pre Cisco Customer Voice Portal. Cisco Customer Voice Portal ATP program sa zameriava na oblasť self-service riešení veľkých kontaktných centier. Účasť na tomto programe nám umožňuje poskytovať riešenia hlasových aplikácií s dôrazom na optimalizáciu nákladov a prispôsobenie špecifickým business potrebám zákazníka. Sme jediným Cisco Customer Voice Portal ATP Partnerom na Slovensku a v Česku.

Budovanie našej kompetencie v komunikačných riešeniacach
od spoločnosti Avaya pokračovalo v septembri splnením prvého stupňa certifikácie. Stali sme sa tak strieborným partnerom tohto popredného svetového poskytovateľa aplikácií, softvéru a služieb pre firemnú komunikáciu. Certifikačný program spoločnosti Avaya založený na komplexnom vyškolení a certifikovaní vlastných IT špecialistov oprávňuje Soitron predávať, implementovať a podporovať komunikačné systémy, aplikácie a služby tohto globálneho giganta v komunikačných podnikových riešeniacach.

VIP akcie

Všetko sa točí okolo tých najlepších
Už tradične začiatkom roka sa takmer 700 zástupcov našich najvýznamnejších obchodných partnerov zišlo v Slovenskom národnom divadle v Bratislave, kde sme prostredníctvom tanca a hudby večne mladej Lúčnice oslavili úspechy predošlého roka a privítali rok 2009. Generálny riaditeľ Vladimír Šikura, podávalo prítomným za pracovný zápal, dôveru a za dosiahnuté úspechy predávať, implementovať a podporovať komunikačné systémy, aplikácie a služby tohto globálneho giganta v komunikačných podnikových riešeniacach.

IT ako liečiteľ

Na odborne ladenej konferencii, ktorú sme zorganizovali 28. apríla 2009 v bratislavskom hoteli CROWNE PLAZA, sa diskutovalo o tom, ako zvýšiť „imunitu“ firemného organizmu prostredníctvom IT. Pozornosť sme upriamili predovšetkým na zjednotenie komunikačných štruktúr a na vytváranie univerzálnnej, silnej kostry, ktorá bude nielen flexibilná, ale predovšetkým bude pevným garantom podporujúcim úspešnosť a bezpečnosť každej firmy. V tejto súvislosti sa hovorilo 60. výročia založenia ľudového súboru Lúčnica v choreografii Štefana Nosáľa a v rézii Jána Ďurovčíka, sa predstavili hudobníci, sólisti a tanečníci, ktorí predvedli, aká temperamentná a strhujúca dokáže byť ľudová hudba. Tento zážitok umocnila virtuozita orchestra Zlaté husle pod umeleckým vedením Martina Sleziačka.

New products/competences

In July we fulfilled all the criteria to gain the already second Cisco Authorized Technology Provider partnership. Along with the Cisco Unified Contact Center Enterprise we became also an ATP provider for Cisco Customer Voice Portal. The Cisco Customer Voice Portal ATP program focuses on self-service solutions for large contact centers. Participation in this program enables us to provide voice application solutions while emphasizing cost optimization and adjusting to specific business needs of the customer. We are the only Cisco Customer Voice Portal ATP Partner in Slovakia and the Czech Republic.

VIP Events

It is All about the Best Ones

Just as in the recent years, almost 700 of our most important business partners gathered in the Slovak National Theater in Bratislava to celebrate the successes of the past year while enjoying dance and music of the ever young Lúčnica. General Director Vladimír Šikura thanked everyone for their hard work, trust, and the triumphs of the previous year. The program, prepared to celebrate the 60th anniversary of the Lúčnica folk ensemble, followed the choreography of Štefan Nosáľ and was directed by Ján Ďurovčík. Musicians, soloists, and dancers have demonstrated how passionate and riveting folk music can get. This experience was further intensified by the virtuosity of the Golden Violin orchestra led by Martin Sleziaček.

IT as a Cure

On April 28, 2009 an expert conference

in the Crowne Plaza hotel in Bratislava was organized with an aim to discuss the possibilities to increase the "immune" system of the company organism via the use of IT. The focus was primarily on the communication structure unification and the creation of a universal, strong basis that will not only be flexible, but will also guarantee the success and security of every company. This should be facilitated primarily via optimization and consolidation of resources, virtualization, effective communication and identity management.

Zamestnanecké akcie

Kickoff

Obchodný rok sme už tradične odštartovali stretnutím integračnej časti Soitronu na Táľoch. Počas dvoch dní sme zhodnotili plnenie cieľov roka 2008 a po prvýkrát bola verejne komunikovaná celofiremná stratégia. Ciele na ďalšie obdobie je možné zhrnúť do niekoľkých oblastí – týkajúcich sa rastu na Slovensku aj v zahraničí, zvyšovanie efektivity pri všetkých našich interných aj externých aktivitách a prípravu na neočakávané udalosti – risk manažment. Spoločným menovateľom všetkých oblastí a cieľov je dôraz na ľudí, ktorých výnimok považujeme za jednu z našich klúčových vlastností a výhod.

Športový deň Studené

Pre zamestnancov Soitronu, ktorí pracujú v našej outsourcingovej divízii, pripravujeme každý rok letný športový deň. V roku 2009 sme v prej polovici decembra sa po prvýkrát konal v RVS Studené, kde sa po krátkom pracovnom úvode všetci pustili do pripravených športových aktivít a do občerstvenia. Športový deň vyvrcholil vyhodnotením športových disciplín a príjemnou zábavou.

To najlepšie z Radošinského naivného divadla

S cieľom podakovať zamestnancom za celoročnú prácu v Soitrone sme v prej polovici decembra organizovali večerné divadelné predstavenie Radošinského naivného divadla. Na predstavení sa zúčastnilo 700 zamestnancov a ich partnerov, ktorých na začiatku pozdravil generálny riaditeľ Soitronu Vladimír Šikura. Zamestnancom podakoval za prácu v celom predošлом roku, ich partnerom zas za trpeznosť. Táto udalosť tiež symbolicky otvorila predvianočné obdobie.

Employee Appreciation

Kickoff

The business year started as usually with the meeting of the integration part of Soitron. During two days we evaluated whether the goals set for 2008 had been fulfilled, and for the first time we openly communicated our company strategy. The ambitions for the oncoming period can be summarized in the following areas: growth in the Slovak as well as the international markets; increasing effectiveness of all our internal and external activities and preparations for unexpected events – risk management. The common denominator for all goals and areas is the emphasis on people, whose uniqueness is essential to our character and advantage.

Sports Day in Studené

Every year we prepare the summer sports day. In 2009 it took place in Klub RVS – Studené for the first time, where after a short introduction everyone was invited to join sporting activities and refresh at the snack bar. The event concluded with awarding prizes after which everybody went on to have a good time for all Soitron outsourcing division employees.

The Best of Radošinské naivné divadlo

Looking to appreciate the employees' hard work at Soitron, we organized performance of the Radošinské naivné divadlo. Vladimír Šikura, general director of Soitron greeted more than 700 employees and their partners before all enjoyed the spectacle. He expressed his gratitude to all employees for their work at Soitron, and thanked their partners for their support and patience. This event was a symbolic opening of the Christmas season in the first half of December.

VÝZNAMNÉ PROJEKTY V ROKU 2009

Správa IT infraštruktúry pre nadnárodnú spoločnosť Atrium European Management NV, Holandsko

Medzinárodne uznávanej holandskej developérskej spoločnosti Atrium zabezpečujeme monitoring a support datacentra v ich sídle v Amsterdame, ako aj pripojenie pobočiek v rámci Európy.

Naša spolupráca sa začala v jej slovenskej pobočke jednoduchou supportnou zmluvou na infraštruktúru (networking, bezpečnosť a monitoring serverov). Na základe pozitívneho hodnotenia klienta sme sa postupne stali výhradným dodávateľom supportu pre servery a sietové prvky v tomto regióne. Dnes spravujeme 30 pobočiek v Česku, Maďarsku, Rusku, Rumunsku, Poľsku a v Lotyšsku, čo spolu s datacentrom predstavuje spolu 30 virtuálnych

serverov a 48 sietových zariadení. A čo nás veľmi teší, projekt sa perspektívne rozrást o ďalšie nové pobočky, a tak postupne nadobúda charakter komplexného riešenia európskeho formátu.

Kontaktné centrum Teleperformance, Žilina

Spoločnosť Lion Teleservices SK, s.r.o., u nás pôsobiaca aj pod globálnou obchodnou značkou Teleperformance prevádzkuje najväčšie komerčné kontaktné centrum na Slovensku.

Cielom projektu bolo dodanie spoločného multimediálneho kontaktného centra (hlas, e-mail, chat, outbound) pre 120 agentov. Na riešenie bola zvolená technológia Avaya Contact Center Express ako náhrada súčasného riešenia, ktoré nespĺňalo vysoké technologické, prevádzkové a bezpečnostné

nároky kladené na takéto komerčné kontaktné centrum. Táto zmena bola zároveň nevyhnutná z dôvodov potreby ďalšieho rozvoja.

Najnáročnejšou časťou projektu bolo vysoko kapacitné prepojenie s poskytovateľmi hlasových služieb prostredníctvom IP a SIP protokolu a tiež individuálne riešenie reportingu – zjednotenie prevádzkového reportingu kontaktného centra s projektovým reportingom zákazníka.

Navrhli a realizovali sme medzinárodné videokonferenčné prepojenie medzi Bratislavou, Banskou Bystricou, Varšavou, Brnom a Budapešťou. Súčasťou konferencie boli aj interaktívne vstupy divákov z jednotlivých miest s rečníkmi v Bratislave. Zároveň bolo potrebné zabezpečiť koordináciu s moderátorom diskusie, so zvukovou a obrazovou réžiou. Mix videokonferenčných zariadení sme zjednotili prostredníctvom otvorených štandardov technológiou spoločnosti Tandberg.

Stretnutie predstaviteľov NATO

Soitron dostał od Slovak Atlantic Commission ponuku na zabezpečenie živého prenosu zvuku a obrazu počas stretnutia predstaviteľov NATO v Bratislave v dňoch 21. - 22. 10. 2009.

IMPORTANT PROJECTS OF 2009

IT Infrastructure Administration for International Company Atrium European Management NV, Netherlands

devices. To our delight, the project continues to grow and includes more branches, hence becoming a complex, Europe-wide solution.

Teleperformance Contact Center, Žilina

We provide monitoring and support of data center for an internationally recognized Dutch development company Atrium in their headquarters in Amsterdam, and we connect its branches located within Europe.

The aim of the project was to deliver a reliable multimedia contact center (voice, e-mail, chat, outbound) for 120 agents. To replace the existing solution that did not meet the strict technological, administration and security requirements, we decided to implement the Avaya Contact Center Express. This change was also necessary to facilitate further development.

The most demanding part of the project was the high capacity interconnection with voice services providers via IP and SIP protocol as well as individual solution

reporting – unification of a contact center administration reporting with the customer's project reporting.

The company Lion Teleservices SK, s.r.o., also known under the global brand Teleperformance, runs the largest commercial contact center in Slovakia.

The cooperation began in its Slovak branch as a basic support agreement for infrastructure (networking, security and server monitoring). As a result of client's positive evaluation we have become the exclusive support supplier for servers and network elements in the region. Today we administer 30 branches in the Czech Republic, Hungary, Russia, Romania, Poland and Latvia, which together with the data center totals to 30 virtual servers and 48 network

Meeting of NATO Officials in Bratislava

Soitron was asked by the Slovak Atlantic Commission to secure live voice and video transmission during the meeting of NATO officials in Bratislava between 21st – 22nd October 2009. We designed and realized the international videoconference connection between Bratislava, Banská Bystrica, Brno and Budapest. The conference included live entry of viewers from different regions with the speakers in Bratislava. At the same time it was necessary to coordinate the moderator of the discussion and the voice and video direction.

The mix of devices facilitating the videoconference was unified by using the open standard technology of the Tandberg company.

Kontaktné centrum pre Západoslovenskú energetiku

Projekt pozostával z implementácie multimedialného kontaktného centra pre skupinu ZSE, ktorá je najväčším distribútorom a dodávateľom elektrickej energie na Slovensku. Kontaktné centrum slúži ako jednotný bod pre centrálné spracovávanie všetkých prichádzajúcich a odchádzajúcich interakcií v podobe hlasu, e-mailu a faxu. Jeho súčasná kapacita je 120 agentských pracovísk.

Celé riešenie je postavené na technológii Avaya Interaction Center.

Nahrávací systém od spoločnosti Nice umožňuje nepretržité nahrávanie všetkých hlasových interakcií s možnosťou nahrávania diania na obrazovkách agentov. Dôležitou súčasťou riešenia je rozsiahly reporting pozostávajúci z kombinácie štandardných reportovacích nástrojov a špeciálne vyvinutých reportov šítých na mieru zákazníka. Celý systém splňa vysoký standard zálohovania klúčových komponentov kontaktného centra na dosiahnutie vysokej dostupnosti poskytovaných služieb.

Pod našou správou je tiež prevádzka kontaktného centra s garantovanou lehotou vyriešenia prípadných prevádzkových incidentov.

IP telefónia v Tatra banke

Súčasťou tohto veľkého projektu bolo zavedenie novej jednotnej a centralizovanej komunikačnej platformy pre Tatra banku, a. s. Implementované riešenie zároveň zjednocuje podnikové telefónne služby pre všetkých používateľov komunikácie. Nová komunikačná platforma s využitím najnovších Unified Communications technológií od spoločnosti Cisco je zároveň klúčovým stavebným prvkom pre ďalší vývoj komunikačného prostredia Tatra banky a pre zavádzanie nových služieb.

The entire solution is built on the Avaya Interaction Center technology.

Centralizovaná je aj správa celého systému. Správcom dáva nástroje a možnosť administrovať bez závislosti od ich aktuálnej geografickej polohy a výrazne znížuje nároky aj náklady na udržiavanie systému. Cieľom celého projektu je optimalizácia nákladov a dodržanie vysokej bezpečnosti

komunikácie.

In contrast with the traditional branch centrals, each user will be reachable equally without the need to know local "specifications".

Contact Center for

Západoslovenská energetika

The project consisted of implementing a multimedia contact center for the ZSE group, which is the largest energy distributor and supplier in Slovakia. The contact center serves as a unifying point for central administration of all incoming and outgoing voice, e-mail and fax interactions. Its current capacity is 120 agent stations.

We also administer a contact center guaranteeing a solution of possible incidents within a specified time frame.

The Nice recording system enables non-stop recording of all voice interactions with an option to include recording on agents' screens.

An important part of the solution is large scale reporting consisting of a combination of standard reporting utilities and specially developed services for all users and offers equal set of advanced functions regardless of the size or location of the branch.

The new communication platform utilizing the latest Unified Communications technology

from Cisco is also a key structural element in further development of communication environment and implementation of new services in Tatra banka.

IP Telephony in Tatra banka

The administration of the entire system is also centralized. It gives the administrators tools and a possibility to manage administration regardless of their current geographic location, and it decreases the requirements and costs necessary to run the system significantly. The aim of the project is to optimize costs and maintain a high communication security.

The administration of the entire system is also centralized. It gives the administrators tools and a possibility to manage administration regardless of their current geographic location, and it decreases the requirements and costs necessary to run the system significantly. The aim of the project is to optimize costs and maintain a high communication security.

Implementácia bezdrôtového prístupu v Národnom ústave srdcových a cievnych chorôb

Národný ústav srdcových a cievnych chorôb, a. s., poskytuje špičkové komplexné zdravotnícke služby v oblasti diagnostiky, liečby a prevencie ochorení srdca a ciev v súlade s najnovšimi vedeckými a odbornými poznatkami kardiovaskulárnej medicíny.

Pre tohto zákazníka Soitron implementoval rozsiahly projekt bezdrôtovej siete na prístup lekárov, personálu a hostí v rámci piatich niekoľkopodlažných blokov v areáli ústavu.

Cieľom projektu bolo poskytnúť lekárskemu personálu mobilitu a „online“ prístup k dôležitým zdravotným záznamom pacientov priamo pri lôžkach pacientov v rámci celého areálu nemocnice, na špeciálnych oddeleniach (JIS) a podobne.

Ďalším možným využitím WiFi siete bude prístup k internetu pre pacientov hospitalizovaných v nadstandardných izbách. Obe siete – siet personálu a „hostovská“ siet pacientov budú bezpečne oddelené.

V rámci projektu sme použili komunikačné zariadenia spoločnosti Cisco, kde sme popri spoľahlivosti kládli dôraz predovšetkým na bezpečnosť implementovaného riešenia.

Inteligentné riadenie nákladnej železničnej prepravy pre Cargo

Železničná spoločnosť Cargo Slovakia, a. s., je jednou z dvoch novozaložených nástupníckych spoločností, ktoré vznikli rozdelením pôvodného operátora v osobnej a nákladnej železničnej doprave – Železničnej spoločnosti, a. s. Poslaním spoločnosti je poskytovať spoľahlivé, bezpečné, ekologické a cenovo priateľné služby železničnej nákladnej prepravy orientované na potreby a požiadavky zákazníkov.

Na základe detailnej funkčnej špecifikácie centrálnej databázy a spôsobu identifikácie ŽKV bol pripravený návrh automatizácie súpisu vlakov podľa jednoznačnej identifikácie s využitím prepojenia databáz používanych jednotlivými informačnými systémami.

Cieľom projektu bolo identifikovať a popísat požiadavky spoločnosti na bezpečnú identifikáciu a monitoring pohybu koľajových vozidiel, na automatizáciu a optimalizáciu jednotlivých súvisiacich procesov a tiež na vytvorenie funkčného modelu a detailného technického a technologického návrhu spolu s návrhom pilotnej prevádzky, ako aj požiadavky vyplývajúce z legislatívy, zodpovedajúcich nariem a štandardom.

Wireless Access Implementation in the Národný ústav srdcových a cievnych chorôb (The National Institute of Cardiovascular Diseases)

The National Institute of Cardiovascular Diseases provides top quality complex healthcare services in the diagnostics, treatment and prevention of cardiovascular diseases in accordance with the latest scientific know-how.

For this customer Soitron implemented a large-scale project of wireless network

to enable access to doctors, staff and guests in five blocs of the Institute's premises.

Intelligent Management of the Freight Railway Transport for Cargo

The purpose of the project was to facilitate the personnel's mobility and online access to important healthcare records of all patients right at their bedside throughout the entire hospital, including special units (e.g. intensive care unit).

The WiFi network will also enable Internet access for patients located in the premium rooms. Both networks, the doctors' as well as the guests' one, will be securely separated.

In the project we used the Cisco communication devices, focusing primarily on reliability and security of the implemented solutions. The aim of the project was to identify and describe the company's requirements for secure identification and monitoring of the rail vehicles movement, automation and optimization of respective processes. Moreover, it was necessary to design a working model, and a detailed technical and technological blueprint as well as the proposal of pilot operation. The legislative requirements as well

Security perimeter pre Spoločnú zdravotnú poistovňu

Pôvodný zámer zákazníka implementovať bezpečnosť na úrovni perimetra siete sa nám úspešne podarilo rozvinúť v podobe zakorenenia bezpečnostných riešení v celej šírke sietovej infraštruktúry.

Finálne riešenie je vzorovou implementáciou posledných bezpečnostných technológií podľa konceptu Self-Defending Network. Zo všetkých použitých technológií stojí za to vymenovať firewally, aplikačné brány, aplikačné prepínače, systémy na ochranu proti únikom dát, systémy na kontrolu prístupu do siete a bezpečnostný manažment. Na úrovni objektovej bezpečnosti je súčasťou riešenia aj implementácia dochádzkových a kamerových systémov.

Vytvorenie pilotnej infraštruktúry pre eHealth

eHealth je jednou z desiatich priorit akčného plánu e-Európa 2005, programu EÚ, zameraného na internetizáciu európskych občanov a firiem. Jeho cieľom je vytvoriť užívateľsky nenáročné informačné systémy pre pacientov a zdravotníckych profesionálov v rámci Európy.

V rámci projektu sme dodávali SW a HW pre vývojové a testovacie prostredie eHealth, čo pozostávalo z výkonného prístupového smerovača dátového centra, ktorý zabezpečí pripojenie dátového centra a statické aj dynamické smerovanie medzi ním a sieťou poskytovateľa. Ďalej z vysoko výkonného modulárneho kostrového prepínača dátového centra triedy Nexus a SAN prepínačov Cisco MDS.

Bezpečný prístup súdcov do siete internet

Projekt pozostával z implementácie bezpečnostnej aplikáčnej brány s natívou inšpekciou internetových komunikačných protokolov, realizovanej produktovým riešením z rodiny Cisco Ironport, s podporou technológie globálnej korelácie hrozieb.

Ďalej sme realizovali implementáciu bezpečnostného riešenia pre komplexnú ochranu elektronickej pošty využívajúc špecializovanú platformu AsyncOS vo forme dedikovaných technických zariadení CISCO Ironport C650 na úrovni perimetra siete.

Tieto riešenia výrazne podporili snahu zadávateľa o zabezpečenie prostredia súdcov na komunikáciu do siete internet.

Security Perimeter for Spoločná zdravotná poistovňa

The original intention of the customer – security implementation on the network perimeter level, was successfully executed and extended to include security solutions along the entire network infrastructure.

The final solution is an exemplary implementation of recent security technologies according to the Self-Defending Network concept. Of all used technologies the following are especially worth mentioning: firewall, application gates, application switches, data loss prevention systems, network access control systems, and security management. As per the object security, the solution included also the attendance and video surveillance systems.

eHealth Pilot Infrastructure Creation

eHealth is one of the ten priorities of the e-Europe 2005 action plan, the EU

program focused on internetization of European citizens and firms. Its aim is to create user-friendly information systems for patients and healthcare professionals throughout Europe.

The project included supplying hardware and software for the development and testing eHealth interface, which consisted of a high-performance data center

platform in the form of dedicated CISCO Ironport C650 technical solutions on the network perimeter level.

Secure Internet Access for Judges

The project included the implementation of the security application gate with native inspection of Internet communication protocols realized through the use of Cisco Ironport product solutions, and the support of the global threat correlation technology.

The project included supplying hardware and software for the development and testing eHealth interface, which consisted of a high-performance data center

platform in the form of dedicated CISCO Ironport C650 technical solutions on the network perimeter level.

Vybudovanie záložného dátového centra pre Spoločnú zdravotnú poistovňu

V rámci tohto projektu sme vybudovali záložné dátové centrum v lokalite Rozadol. Spolu s dodávkou serverovej infraštruktúry na technológii HP Blade, dodávkou diskového pola HP Enterprise Virtual Array 6400 bola implemetovaná virtualizačná technológia VMware vSphere a tiež inštalovaná virtuálna infraštruktúra. Cieľom projektu bolo vybudovať záložné dátové centrum na zabezpečenie behu klúčových systémových aplikácií a dát, ktoré vďaka projektu záložného dátového centra budú k dispozícii aj pre prípad nepredvídanej udalosti alebo živelnej pohromy.

Časť fyzických serverov bola virtualizovaná, klastrované aplikácie rozdelené medzi dátové centrá a v rámci implementačných prác boli nastavené replikačné toky medzi lokalitami. Cieľom nasadenia virtualizácie v rámci dátového centra bola optimalizácia a konsolidácia infraštrukturých serverov. Týmto riešením sme dosiahli zvýšenie dostupnosti aj pre služby, ktorých systémy neumožňujú redundanciu.

Redizajn WAN siete a implementácia IP telefónie pre Slovenskú sporiteľňu

V Slovenskej sporiteľni sme vo viac ako 300 mestských pobočkách a obchodných zastúpeniach realizovali projekt redizajnu WAN siete zákazníka a implementácie IP telefónie Cisco. Úlohou projektu bola modernizácia sieťovej infraštruktúry, ktorá následne spĺňa nároky na konvergované siete a umožňuje prenos dát, hlasu a videa.

Building of the backup data center for Spoločná zdravotná poistovňa

As a part of this project we have built a backup data center in the Rozadol location in Bratislava. We delivered server infrastructure based on the HP Blade technology, the disk field HP Enterprise Virtual Array 6400. We also implemented the server infrastructure. This solution has increased the availability even for the services with systems that do not allow redundancy.

Re-design of the WAN network and IP telephony implementation for Slovenská sporiteľňa

In more than 300 branches of Slovenská sporiteľňa we conducted the project of redesigning the WAN customer network, and implemented the Cisco IP telephony. The aim of the project was to modernize the network infrastructure so as to meet the criteria for converged networks, and to enable to data, voice and video transfer.

UDALOSTI ROKA 2009

Január	Best of Lúčnica 2009 – výročný gala večer pre obchodných partnerov spoločnosti v Slovenskom národnom divadle
Február	Kick off - strategické novoročné stretnutie integračnej časti na Táľoch
Marec	Týždeň spolupráce s praxou – séria prezentácií na Fakulte informatiky a informačných technológií STU Architektúra bezpečnej siete – odborný seminár pre zákazníkov Trend konferencia Infotrendy 2009 – Soitron generálnym reklamným partnerom konferencie Konferencia eFOCUS – Ako prežiť recesiu - Soitron partnerom konferencie
Apríl	IT ako liečiteľ – vlastná odborná konferencia spoločnosti Soitron v Bratislave Akvizícia českej spoločnosti ClarioNet Soitron Cup 2009 – futsalový zamestnanecký turnaj Implementácia najnovšej verzie Cisco Unified Communications v internom prostredí firmy Beh Devín – Bratislava 2009 – účasť tímu Soitron Trend konferencia Finančný manažment - Soitron generálnym reklamným partnerom konferencie
Máj	Trend konferencia Reality a development – Soitron generálnym reklamným partnerom konferencie
Jún	Virtuálna realita CITRIX-u – odborný seminár pre zákazníkov v Bratislave Deň detí pre deti zamestnancov v Senci Metro ON Line – Soitron reklamným partnerom konferencie v Poprade INVES 2009 – Soitron partnerom konferencie v Banskej Bystrici

2009 EVENTS

January	The Best of Lúčnica 2009 – annual gala evening for business partners in the Slovak National Theatre
February	Kickoff – strategic New Year's meeting of the integration part in Tále resort
March	The week of real-world experience – the series of presentations at the Faculty of Electrical Engineering and Information Technology of the Slovak University of Technology Architecture of a Safe Network – the seminar for customers The Infotrendy 2009 Conference organised by the Trend weekly – Soitron general marketing partner eFocus Conference – How to survive a recession – Soitron partner of the conference
April	IT as a Cure – Soitron's own expert conference in Bratislava Acquisition of the Czech company ClarioNet Soitron Cup 2009 – employee futsal (indoor soccer) tournament Implementation of the latest Cisco Unified Communications version in the company's internal environment Devín – Bratislava run – participation of the Soitron team Financial Management Conference organized by the Trend weekly – Soitron general marketing partner
May	The Real Estate and Development Conference organized by the Trend weekly – Soitron general marketing partner
June	CITRIX Virtual Reality – the expert seminar for customers in Bratislava Children's Day for Soitron's Employees' kids in Senec resort Metro ON Line – Soitron the marketing partner of the conference in Poprad INVES 2009 – Soitron the partner of the conference in Banská Bystrica

Júl	<p>Certifikačný audit Systém manažérstva informačnej bezpečnosti podľa normy STN EN ISO 27001:2005 Recertifikačný audit Systému manažérstva kvality podľa normy STN EN ISO 9001:2008 Cisco Customer Voice Portal ATP – získanie certifikácie Športový deň pre zamestnancov outsourcingovej časti v Studenom</p>
August	Silver Avaya Business Partner – získanie certifikácie
September	Odborné semináre pre zákazníkov v spolupráci s IBM v Banskej Bystrici a v Košiciach Cisco Digital Media Signage – zavedenie nového média pre internú komunikáciu
Október	Deloitte Technology Fast 50 – Soitron získal 3. miesto v kategórii Big Five a 12. ako najrýchlejšie rastúca technologická spoločnosť v strednej Európe Deloitte Technology Fast 500 EMEA – Soitron vyhodnotený ako 193. najrýchlejšie rastúca spoločnosť z 26 krajín EMEA Dátové centrá – odborný seminár pre zákazníkov v Bratislave Bezpečnosť tam, kde končí siet – odborný seminár pre zákazníkov v oblasti bezpečnosti v Bratislave
November	Akvízia rumunskej spoločnosti DataNet Systems Cisco Slovakia Technology Excellence Partner of the Year – Unified Communications - získanie ocenenia Virtualizácia – odborná prednáška pre študentov na FEI/FIIT STU Trend konferencia Top manažment 2009 – Soitron generálnym reklamným partnerom Cisco EXPO 2009 – Soitron hlavným partnerom konferencie v Bratislave
December	Inšpirujeme k náročnosti – spoločnosť Soitron s novým logom Mikulášske popoludnie pre deti zamestnancov To najlepšie z Radošínského naivného divadla – divadelné predstavenie pre zamestnancov a ich rodinných príslušníkov ako podčikanie za uplynulý rok Odovzdanie darčekov Detskému domovu Nádej v Bernolákovo

July	<p>Information security management system certification audit according to the norm STN EN ISO 27001:2005 Quality management system re-certification audit according to the norm STN EN ISO 9001:2008 Obtaining of Cisco Customer Voice Portal ATP certification Sports day for employees of the outsourcing department in Klub RVS – Studené</p>
August	Obtaining the Silver Avaya Business Partner certification
September	The seminars for customers in cooperation with IBM in Banská Bystrica and Košice Cisco Digital Media Signage – implementing a new medium for internal communication
October	Soitron 3rd in the Big Five category and the 12th fastest growing technology company in Central Europe according to the Deloitte Technology Fast 50 Deloitte technology fast 500 EMEA – Soitron ranked the 193rd fastest growing company of the 26 EMEA countries Data Centers – the seminar for customers in Bratislava Security Where the Network Ends – the seminar aimed at security for customers in Bratislava
November	The acquisition of the Romanian company DataNet Systems Cisco Slovakia Technology Excellence Partner of the Year – Unified Communications – award winner Virtualization – lecture for students at the FEI/FIIT, the Slovak University of Technology Top Management 2009 Conference organised by the Trend weekly – Soitron general marketing partner Cisco Expo 2009 – Soitron the main partner of the conference in Bratislava
December	Inspire to Aspire – Soitron with the new logo Saint Nicholas afternoon for children of Soitron's employees The Best of Radošínske naivné divadlo – the theatre performance for employees as a way of saying thanks for their work in the previous year Presenting gifts to the Nádej (Hope) Foster Home in Bernolákovo

TRHOVÁ POZÍCIA SPOLOČNOSTI SOITRON

TREND TOP V INFOTECHNOLÓGIÁCH

Podľa ročenky týždenníka o ekonomike a podnikaní Trend zo dňa 20. 5. 2010 dosiahol SOITRON, a. s., na Slovensku tieto výsledky (číslo udáva poradie spoločnosti Soitron v rámci danej kategórie):

	2008	2009
Miliardové IT firmy	9.	6.
Najrýchlejšie rastúce slovenské IT firmy	3.	4.
Najziskovejšie IT firmy na Slovensku	4.	3.
Info-komunikačné firmy s najvyššou EBITDA	5.	3.
Dodávateľa IT produktov a služieb v SR podľa pridanéj hodnoty	3.	2.
Dodávateľa IT produktov a služieb v SR podľa tržieb	8.	5.
Poskytovatelia IT služieb na Slovensku	3.	3.
Najväčší dodávateľ IT pre súkromný finančný sektor	10.	4.
Najväčší dodávateľ IT pre infraštruktúrne podniky	4.	15.
Najväčší dodávateľ IT pre verejný sektor	6.	8.
Najväčší dodávateľ IT pre priemyselnú výrobu	5.	11.
Najväčší dodávateľ IT pre sektor služieb	1.	2.
Servisné centrá na Slovensku	3.	2.

Prameň: Trend Top v Infotehnológiách. TREND 20/2010, 20. mája 2010

SOITRON MARKET POSITION

TREND TOP IN INFOTECHNOLOGY

According to a yearly dedicated to Infotechnology ratings of a Economy and Business Weekly Trend magazine published on 20 May 2010 SOITRON, a.s. has achieved the following results in Slovakia (the number states ranking of Soitron in each category):

	2008	2009
One Billion IT Companies	9.	6.
The Fastest Growing Slovak IT Companies	3.	4.
The Most Profitable IT Companies in Slovakia	4.	3.
ICT Companies with the Highest EBITDA	5.	3.
Suppliers of Information Technologies in Slovakia Ranked by Added Value	3.	2.
Suppliers of Information Technologies in Slovakia Ranked by Sales	8.	5.
IT Service Providers in Slovakia	3.	3.
TOP IT Suppliers for Private Financial Sector	10.	4.
TOP IT Suppliers for Utility Companies	4.	15.
TOP IT Suppliers for Public Sector	6.	8.
TOP IT Suppliers for Industrial Production	5.	11.
TOP IT Suppliers for Service Providers	1.	2.
Service Centres in Slovakia	3.	2.

Source: Trend Top v Infotehnológiách. TREND 20/2010, 20 May 2010

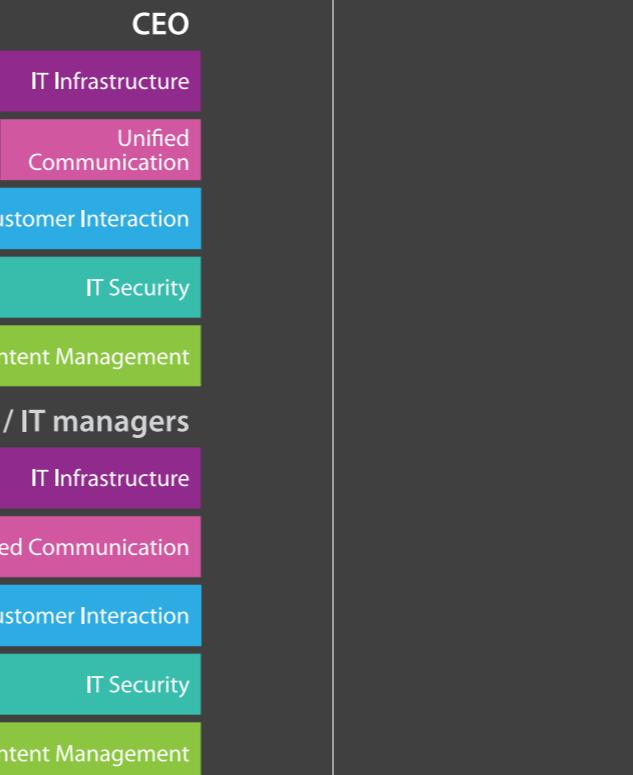
PRIEŠKUM TRHU VYBRANÝCH IT OBLASTÍ

V apríli r. 2010 realizovala spoločnosť Soitron prieskum medzi veľkými a stredne veľkými firmami pôsobiacimi na Slovensku, ktorý bol zameraný na znalosť značky a na jej pozíciu v týchto oblastiach.

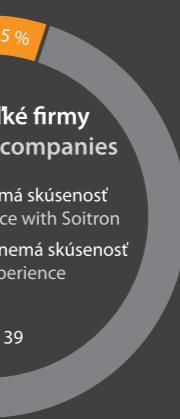
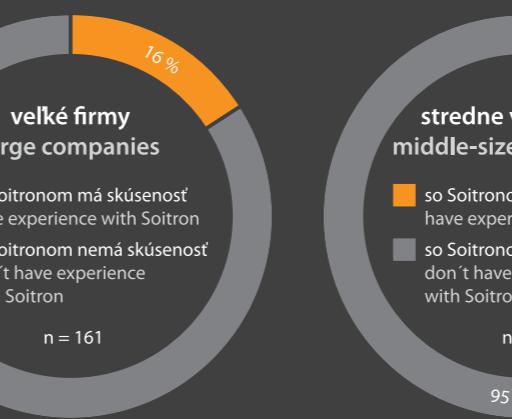
Znalosť Soitronu / Soitron Brand Awareness aspoň v jednej z vybratých oblastí / in at least one of the selected areas



Podporená znalosť Soitronu / Prompted Brand Awareness vo vybraných oblastiach / in selected areas



Skúsenosť so spoločnosťou Soitron / Experience with Soitron company aspoň v jednej z vybratých oblastí / in at least one of the selected areas



MARKET RESEARCH OF SELECTED IT AREAS

In April 2010, Soitron realised a research among large and medium enterprises operating on the Slovak market, with the focus on brand awareness and its position in the following areas.

Postavenie značky Soitron na slovenskom trhu. CATI prieskum, výberový súbor: stredne veľké a veľké spoločnosti – s viac ako 250 zamestnancami (53 % vzorky) vs. s menej ako 250 zamestnancami (47 % vzorky), pričom n = 100 CEO a n = 200 IT manažerov, zber dát: 20. – 28. apríla 2010, United Consultants.

Soitron brand position on the Slovak market. CATI research (computer-assisted telephone interviewing), sampling set: large and medium-sized companies – with over 250 employees (53% of the sample) vs. companies with less than 250 employees (47% of the sample) at which n = 100 CEOs and n = 200 IT managers. Fieldwork: 20th – 28th of April, 2010, United Consultants.

03 PRODUKTY

PRODUKTOVÉ PORTFÓLIO

Poskytujeme komplexné riešenia v oblastiach:

- * **IT infrastructure**
- * **Unified Communications**
- * **Customer Interaction**
- * **IT Security**
- * **Content Management**

IT INFRASTRUCTURE

Definícia	Význam	Príklady
	Súbor všetkých HW aj SW komponentov používaných na vstup, ukladanie, spracovávanie a na prenos dát. Ide o spoločný prvok všetkých IT oblastí a základ pre nasadenie a prevádzku každej aplikácie či služby užívateľom.	<ul style="list-style-type: none">• Upgrade a rozšírenie IP/MPLS siete na implementáciu Orange triple-play (Fibernet)• Upgrade sietovej infraštruktúry pre dátové centrum VÚB• Dátové centrum pre Spoločnú zdravotnícku poisťovňu• Desktop Management pre spoločnosť Dalkia• Virtualizácia pracovných staníc pre Slovenskú sporiteľňu
Zloženie		<ul style="list-style-type: none">• Dátové siete (LAN aj WAN; pevné aj bezdrôtové;)• Dátové centrá (napájanie, HVAC, siete, platformy OS, aplikácie atď.)• Pracovné stanice a periférie• Virtualizácia dátových centier, pracovných staníc a aplikácií• Systémy pre správu užívateľov, staníc a aplikácií• Automatická distribúcia aplikácií a bezpečnostných politík• Štruktúrované kabeláže

PRODUCTS 03

PRODUCT PORTFOLIO

We provide complex solutions in the following areas:

- * **IT infrastructure**
- * **Unified Communications**
- * **Customer Interaction**
- * **IT Security**
- * **Content Management**

IT INFRASTRUCTURE

Definition	Benefits	References
Set of all HW and SW components used for entry, storage, processing and transfer of data. It is a common factor in all IT solutions and a foundation for implementation and administration of all applications and services.	Reliable end-user services and applications are impossible without a reliable infrastructure. Once independent but now converging new services require even greater capacity and thus make reliability of infrastructure ever more necessary. Investments in IT infrastructure and administration contribute to approximately 60% of all IT-related expenses (according to Gartner study „IT Key Metrics Data 2009“), thereby making optimization a priority of every IT department.	<ul style="list-style-type: none">• IP/MPLS upgrade for Orange triple-play (Fibernet) implementation• Network infrastructure upgrade for VUB Bank data center• Data centre for Spoločná zdravotnícka poisťovňa, a.s.• Desktop management for Dalkia, a.s.• Work station virtualization for Slovenská sporiteľňa, a.s.
Offerings		<ul style="list-style-type: none">• Data networks (LAN and WAN, fixed and wireless)• Data centres (connections, HVAC, OS platforms, applications etc.)• Work stations and peripheries• Virtual data centres, work stations and applications• Structured wiring networks• User, computer and application management systems• Automated application and security policy distribution

UNIFIED COMMUNICATIONS

Definícia	Zloženie	Význam	Príklady
Všetky formy hlasovej, obrazovej či multimedálnej komunikácie medzi užívateľmi, či už v rámci podniku, alebo medzi firmami. Klúčovým je zjednotený a jednoduchý spôsob obsluhy všetkých takýchto komunikačných kanálov. Aby komunikácia prácu uľahčovala, nie komplikovala.	<ul style="list-style-type: none"> IP telefónia Unified Messaging – zjednotenie hlasových, faxových a e-mailových správ do jednej schránky Audio a video konferenčné riešenia – hovoriť a vidieť sa s účastníkmi vo vzdialených lokalitách, sledovať spoločnú prezentáciu, zdieľať s publikom aplikáciu, dokument či celú pracovnú plochu alebo dokonca spoločne tvoriť výsledok Presence – zjednotenie všetkých komunikačných kanálov, integrácia e-mailov, instant messagingu, Mobilita – možnosť konzistentne propagovať „status“, získať rovnocenný prístup ku kontaktným kanákom cez celú škálu mobilných aj pevných sietí 	Zefektívňuje a zjednoduší komunikáciu. Umožňuje zastihnuť človeka jediným „kontaktom“ – bez ohľadu na všetky jeho telefónne čísla, e-mailové a chat adresy. Dáva možnosť sledovať dostupnosť daného človeka a poznať, ktorý z komunikačných nástrojov práve preferuje. Zjednoduší technicky prenosy a videokonferencie pre bezpečnostnú konferenciu pri stretnutí ministrov obrany členských štátov NATO v Bratislave	<ul style="list-style-type: none"> Celoslovenská hlasová sieť pre Slovenskú elektrizačnú prenosovú sústavu Komunikačná infraštruktúra v Crowne Plaza Bratislava Nová hlasová sieť Slovenskej sporiteľne Interaktívne obrazové prenosy a videokonferencie pre bezpečnostnú konferenciu pri stretnutí ministrov obrany členských štátov NATO v Bratislave <p>Podobne ako metódika Just-In-Time vo výrobe, zameraná na minimalizáciu zásob a dodávku materiálu v správnom množstve a čase na miesto potreby, môže byť Unified Communications prostriedkom k Just-In-Time komunikácii – jednoduchoj a okamžitej dostupnosti tých správnych ľudí tým správnym spôsobom.</p>

UNIFIED COMMUNICATIONS

Definition	Offerings	Benefits	References
All forms of voice, video and multimedia communication among users, both on intra- and intercompany level. Simple and unified administration of all communication channels. To make sure communication makes work easier and not more complicated.	<ul style="list-style-type: none"> IP Telephony Unified Messaging - consolidation of voice, fax and email messages into one inbox Audio and video conference solutions – speak to and see participants in distant locations and watch conference presentations, use applications interactively with the audience, share documents or the entire desktop or even create results together. Presence - consolidation of all communication channels, email integration, Instant Messaging Mobility – equal access via the entire range of mobile and land line networks 	<p>Increases efficiency and simplifies communication. Enables communication via a single contact, regardless of the number of phone numbers, email or chat addresses. Monitors presence status and preferred communication channel. Simplifies technically complex activities such as conference and/or video calls.</p> <p>Just like the Just-In-Time approach in supply management focuses on stock minimization and accurate timing of delivery to where it is needed, Unified Communications focuses on Just-In-Time communication – simple and instantly available to all involved.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Country-wide voice network for the SEPS (Slovak Electrification and Transmission System) Communication infrastructure in the Crowne Plaza Bratislava Hotel New voice network of Slovenská sporiteľňa, a.s. Interactive video transmission and conferencing for the Security Conference of NATO Defense Ministers in Bratislava

CUSTOMER INTERACTION

Definícia	Zloženie	Význam	Príklady
Zahŕňa riešenia kontaktu so zákazníkmi, zamerané na spoločné kontaktné miesto na vybavenie všetkých požiadaviek. Dáva možnosť využiť ľubovoľný komunikačný kanál (hlas, e-mail, web, fax) s rovnakou úrovňou služieb nezávisle od zvoleného spôsobu komunikácie.	<ul style="list-style-type: none">kontaktné centráinteraktívne hlasové služby – IVRprepojenie s CRM a informačnými systémamiWorkforce Management – možnosti kontroly a optimalizácie vyťaženia operátorovRecording & Reporting – nástroje na meranie a vyhodnocovanie kvality	Kontaktné centrum hrá významnú úlohu v budovaní lojality zákazníka prostredníctvom jeho skúseností zo zákazníckeho servisu. Aj tu platí pravidlo, že vyhľadá ten, kto rozumie potrebám zákazníka. Zistiť lojalitu zákazníka je oveľa ľahšie ako o ťu prísť. Preto je potrebné poskytovať služby na konštantne vysokej úrovni a stále hľadať spôsoby na vylepšovanie kvality a efektívnosti komunikácie so zákazníkom. Ako dosiahnuť, aby kontaktné centrum poskytovalo prvotriedne služby? Premyslené a efektívne firemné procesy, stabilný a moderný technologický backround a kvalifikovaný personál sú základom úspechu.	<ul style="list-style-type: none">Zákaznícke kontaktné centrum ZSE (E.On)Tatra DialogPrvé IP kontaktné centrum v strednej a vo východnej Európe – Ferona

CUSTOMER INTERACTION

Definition	Offerings	Benefits	References
Includes all customer contact solutions aimed at common contact centre for all inquiries. Enables to utilize any communication channel (voice, email, web, fax) with equal level of service independent of the channel being selected.	<ul style="list-style-type: none">Contact centresInteractive voice services – IVR (interactive voice response)Connection to CRM and information systemsWorkforce Management - control options and operator load optimisationRecording & Reporting - quality measurement and assessment tools	Contact centre plays a key role in developing loyalty of customers through their experience with customer service. The usual rule applies, i.e. understanding the customer means being in charge. Earning customers' loyalty is much more difficult than losing it. Therefore it is essential to constantly offer high quality service and to keep looking for new ways of how to improve both quality and efficiency of communication with the client. How to achieve a top-notch customer service? Elaborate and efficient company processes, stable and modern technology background and qualified staff are essential for success.	<ul style="list-style-type: none">Customer Contact Center ZSE (E.On)DIALOG contact center (Tatra banka, a. s.)First IP contact center in Central and Eastern Europe – Ferona Slovakia, a. s.

IT SECURITY

Definícia	Zloženie	Význam	Príklady
Mimoriadne dôležitá súčasť všetkých našich riešení a projektov. Chráni informačné systémy a v nich uložené informácie pred zneužitím a zabezpečuje ich dôvernosť, dostupnosť a dôveryhodnosť.	<ul style="list-style-type: none">procesná bezpečnosťsieťová bezpečnosťspráva identít a ich prístupovjednotná identifikácia a jednotný prístup užívateľovriešenia ochrany koncových zariadenísystémy komplexnej ochrany budov	Dáta v informačných systémoch patria medzi najcennejšie firemné aktíva. Ich ochránenie pred zneužitím a súčasne ich dostupnosť na čo najlepšie využitie je v najvyššom záujme každej organizácie.	<ul style="list-style-type: none">Nasadenie konceptu Self-Defending Network do praxe pre Spoločné zdravotné poistovňuBezpečnosť ako súčasť sieťovej infraštruktúry pre Ministerstvo spravodlivosti SRKamerový systém s vyhodnocovaním pohybu osôb pre OC MlynyPilotný projekt identifikácie vozňov technológiou RFID pre Cargo SlovakiaOchrana pred DDoS útokmi pre LightStorm Communication

IT SECURITY

Definition	Offerings	Benefits	References
Essential part of all our solutions and projects. Protects information systems as well as data from abuses, and ensures confidentiality, availability and trustworthiness.	<ul style="list-style-type: none">Process securityNetwork securityEnd user security measuresComplex building protection systemsIdentity and access managementSingle sign-on and unified user access	Data stored within information systems are often the most precious assets of a company. Protecting these from security threats and abuse while ensuring their availability is a priority of every company.	<ul style="list-style-type: none">Implementing the Self-Defending Network concept for Spoločná zdravotná poistovňa, a. s.Security as an internal part of network infrastructure for the Ministry of Justice of the Slovak RepublicClosed circuit TV (motion detection) for OC MlynyPilot project of Cargo train car identification using the RFID technology for Cargo SlovakiaProtection against DDoS attacks for LightStorm Communication

CONTENT MANAGEMENT

Definícia	Zloženie	Význam	Príklady
Správa digitálneho obsahu sa venuje zrýchleniu a zjednodušeniu obehu informácií a dokumentov v organizácii. Zabráňuje príeniku nevyžiadaných e-mailov a detekcii nevhodného obsahu v elektronickej komunikácii.	<ul style="list-style-type: none">• intranetové portály• elektronické schvaľovanie a evidencia• detekcia spamu a nevhodného obsahu	Intranetové portály ako Microsoft Sharepoint slúžia na ukladanie a správu narastajúceho množstva informácií, ktoré sú generované v rámci bežnej vnútropodnikovej agendy. Výrazné zefektívnenie procesov na oddeleniach ľudských zdrojov či financí je možné prostredníctvom odstránenia „papierovania“ a prenesením značnej časti komunikácie do elektronickej podoby. Tradičné schvaľovacie procesy, vyúčtovania, evidenciu majetku a zmenové konania dokáže plne nahradíť elektronický obeh dokumentov s použitím digitálnych podpisov.	<ul style="list-style-type: none">• Právne oddelenie Orange• T-Com• Agenda oddelenia ľudských zdrojov pre viac ako 750 zamestnancov SOITRON, a. s.• Riešenie detekcie spamov pre Ministerstvo spravodlivosti SR

CONTENT MANAGEMENT

Definition	Offerings	Benefits	References
Digital content management involves faster and simplified information and document flow within an organization. It prevents influx of unwanted emails and detects inappropriate content in electronic communication.	<ul style="list-style-type: none">• Intranet portals• electronic approval and documentation• spam and inappropriate content detection	Intranet portals such as Microsoft Sharepoint deal with storage and administration of growing amount of information generated as part of day-to-day intra-company communication. Increasing process efficiency in HR or finance departments is made possible by removing „paperwork“ and digitalizing most of communication. Traditional approval processes, expense reporting, and inventory maintenance can be fully replaced via electronic documents and utilizing digital signatures.	<ul style="list-style-type: none">• Approval process support in Orange and T-Com companies via using electronic document sharing with Microsoft Sharepoint• Human resources agenda for more than 750 Soitron employees• Spam detection solutions for the Ministry of Justice of the Slovak Republic

V UVEDENÝCH OBLASTIACH POSKYTUJEME SLUŽBY VO VŠETKÝCH FORMÁCH:

Analýzy a konzultácie

Analýzy a konzultačné služby sa sústredujú na rozbor rôznych technologických stratégií a ich vplyv na biznis zákazníkov. Cieľom konzultačných služieb je spoznať a porozumieť potrebám našich klientov a pomôcť im sériou odporúčaní a vývojom IT projektov dosahovať ich strategické aj operatívne ciele.

Návrh architektúry riešenia

Na základe kombinácie výsledkov vstupných analýz, našich skúseností, znalostí moderných technológií a cieľov našich klientov sa snažíme navrhovať a vytvárať riešenia, ktoré splňajú a prekračujú ich požiadavky. Architektúra riešení môže zahŕňať

celú škálu komponentov – hardvérovú aj softvérovú infraštruktúru, aplikácie, implementačné aj prevádzkové služby. Architektúra je navrhovaná s ohľadom na výkon, spoľahlivosť, škálovateľnosť a, samozrejme, cenu.

Implementačné služby

Pri uvádzaní navrhovanej architektúry do života sa snažíme minimalizovať riziká s tým spojené prostredníctvom detailného plánovania s dôrazom na profesionálny projektový manažment. Samozrejmostou je dôraz na naplnenie rozsahu, termínov a cielov definovaných pri dizajne riešenia.

Manažované služby

Pri manažovaných službách preneháva klient rutinné činnosti, resp. dennodennú prevádzku niektoréj z IT oblastí na nás, zvyčajne s cieľom zvyšovania efektivity a kvality jednotlivých činností.

Súčasťou manažovanej služby je často aj súvisiaci HW a SW dodávaný klientovi ako jednotný celok = Infrastructure as a Service.

Outsourcing

Outsourcing je dnes čoraz častejšie spôsobom zvyšovania efektivity a znižovania nákladov na IT.

Ide o úplné prevzatie niektorej, prípadne všetkých činností metodikou a súborom nástrojov.

Používaná projektová metodológia vychádza z medzinárodne uznaných štandardov PMI, IPMA, PRINCE2, ISO 9000 a metodiky riadenia projektov od spoločnosti Cisco.

Kombinácia týchto overených postupov je doplnená o naše dlhodobé skúsenosti s riadením veľkých projektov na širokej škále technológií aj odvetví.

Odborné školenia

Cieľom našich vzdelávacích programov je vytvoriť a udržiavať vysokú úroveň technických vedomostí požadovanú pre optimálnu integráciu jednotlivých produktov aj v komplexných riešeniach.

Oficiálne školenia spoločností Cisco a Microsoft sú doplnené možnosťou overenia si odborných znalostí v autorizovanom testovacom stredisku.

Projektové riadenie

Všetky nami realizované projekty sú riadené dedikovaným oddelením projektového manažmentu – Project Management Office s jednotnou metodikou a súborom nástrojov.

Používaná projektová metodológia vychádza z medzinárodne uznaných štandardov PMI, IPMA, PRINCE2, ISO 9000 a metodiky riadenia projektov od spoločnosti Cisco.

Kombinácia týchto overených postupov je doplnená o naše dlhodobé skúsenosti s riadením veľkých projektov na širokej škále technológií aj odvetví.

IN THE ABOVE MENTIONED AREAS, WE PROVIDE THE FOLLOWING SERVICES:

Analysis and Consultancy

Analysis and consultancy services scrutinize technology strategies and their impact on business of our customers. The purpose of consultancy is to get acquainted and understand the needs of our clients, and help them reach their strategic as well as operational goals. This is usually done through series of recommendations and IT project studies.

Architectural Solution Design

Combining the analysis outcomes, our experience and modern technology knowledge with our clients' requests, we try to design and deliver solutions that fulfill, and surpass their needs. Solution architecture might include

a wide range of components, hardware and software infrastructure, applications, implementation and management services. Architecture is proposed with respect to performance, reliability, scalability, and, of course, price.

Outsourcing

Outsourcing is a widely used method of decreasing IT costs and improving service efficiency. It involves a comprehensive transfer of one or all activities carried out by internal IT departments, with guaranteed qualitative and performance parameters, and a formalized Service Level Agreement.

Specialist Training

The main purpose of our training program is to develop and maintain high standards of technical knowledge with our clients' requests, we try to design and deliver solutions that fulfill, and surpass their needs. Solution architecture might include

efficiency. Relevant HW and SW is often part of the delivery, combined together as an Infrastructure as a Service offering.

Project Management

All projects carried out by us are directed by dedicated Project Management Office using a unified set of tools and methods. Our project methodology is based on internationally recognized PMI, IPMA, PRINCE2, ISO 9000 standards and Cisco project management guidelines. Combination of industry proven standards is further complemented by our experience with managing large-scale projects of diverse technological and disciplinary backgrounds.

Managed Services

Managed services include transferring clients routine, day-to-day IT operations to us, in one or more areas, usually to improve service quality and

PARTNERSTVÁ A ČLENSTVÁ

HEWLETT-PACKARD

- HP Preferred Partner Gold
- HP Computing Systems Specialist
- HP Mobility: Smart Devices Specialist
- HP Service Sales Specialist
- HP Authorized Service Partner
- HP StorageWorks Solutions Specialist

CISCO SYSTEMS

- Cisco Gold Certified Partner
- Cisco IP Advanced Unified Communications Specialization
- Cisco Authorised Technology Provider – Unified Contact Center Enterprise
- Cisco Authorised Technology Provider – Customer Voice Portal
- Cisco Advanced Security Specialization
- Cisco Advanced Wireless LAN Specialization
- Cisco Learning Partner
- Cisco Gold Ironport Channel Partner
- Cisco Advanced Routing and Switching Specialization
- Cisco EMC Value Added Reseller

MICROSOFT

- Microsoft Gold Certified Partner
- Microsoft Partner Program Learning Solutions Competency
- Microsoft Advanced Infrastructure Solutions Competency
- Microsoft Networks Infrastructure Solutions Competency
- Microsoft ISV/Software Solutions Competency
- Microsoft Small Business Specialist Competency

IBM

- IBM Business Partner
- IBM Service Partner
- Avaya Silver Partner
- Lenovo Premium Business Partner
- Lenovo Service Partner
- Citrix Gold Partner
- VMware Enterprise Virtual Partner

AVAYA

- Avaya Silver Partner

TANDBERG

- Tandberg Premier Partner

NOVELL

- Novell Silver Partner

SYMANTEC

- Symantec Gold Partner

SYSTIMAX

- Authorised Systimax Engineer
- Systimax Trained Installer
- Certified iPatch System Support Specialist

IRONPORT

- Ironport Gold Partner

Členstvá Soitronu

Soitron memberships

LANDesk

- IT Asociácia Slovenska (ITAS)

TYCO

- Americká obchodná komora

ENTERASYS

- Partnerstvá pre prosperitu (PPP)

R&M

- Slovensko-japonská obchodná komora (SJOK)

CHECKPOINT

- Elite Security Partner

R&M

- Checkpoint Bronze Partner

PARTNERSHIPS AND MEMBERSHIPS

AVAYA

ORACLE

- Oracle PartnerNetwork

SUN MICROSYSTEMS

- Sun iForce Workgroup Partner
- Sun Accredited Co-Delivery Partner

INTEL

- Intel Channel Partner

SYMANTEC

- Symantec Gold Partner

TYCO

- Netconnect Design and Installation Contractor

SUN MICROSYSTEMS

- Netconnect Installation Contractor

R&M

- Elite Security Partner

CHECKPOINT

- Checkpoint Bronze Partner

REFERENCIE

Štátnej správe State administration

- Český telekomunikačný úrad ČR
- Mestská časť Praha 1
- Ministerstvo obrany SR
- Ministerstvo pre miestny rozvoj ČR
- Ministerstvo spravodlivosti SR
- Ministerstvo vnútra SR
- Ministerstvo zahraničných vecí SR
- Ministry of Education and Research Romania
- Ministry of Foreign Affairs Romania
- Najvyšší kontrolný úrad ČR
- National Office of Trade Register Romania
- Správa zariadení Úradu vlády SR
- The Chamber of Commerce and Industry Romania
- Úrad vlády ČR

Finančníctvo a poisťovníctvo Finance and insurance

- Alpha Bank
- Bancpost
- Cetelem
- Česká exportná banka
- Československá obchodná banka
- Dexia banka Slovensko
- EFG Eurobank
- First Data Slovakia
- J&T Finance group
- Národná banka Rumunska
- OTP Bank
- Piraeus Bank
- Privatbanka
- Raiffeisen Bank
- Slovenská sporiteľňa
- Spoločná zdravotná poisťovňa
- Stabilita
- Tatra banka
- UniCredit Bank
- UniCredit Leasing Slovakia
- Všeobecná úverová banka
- Všeobecná zdravotná poisťovňa
- Wüstenrot poisťovňa

Výrobné podniky Industry

- Alas Slovakia
- Carpat Cement
- Cutisin
- Daikin
- Doprastav
- DURA Automotive Body & Glass Systems Components
- Fagor Ederlan Slovensko
- Ferona Slovakia
- Holcim Romania
- Johns Manville Slovakia
- Metrostav Slovakia
- Model Obaly
- Mondi Business Paper SCP
- Peugeot Citroën Automobiles
- Pivovar Steiger
- Porsche Romania
- SAS Automotive
- U.S. Steel Košice
- Valeo
- Yazaki Wiring Technologies Slovakia
- Zentiva
- ŽOS Trnava

Školstvo Education

- Česká poľnohospodárska univerzita v Prahe
- Juhočeská univerzita v Českých Budějovicach
- Vysoká škola banská v Ostrave
- Vysoká škola chemicko-technologická v Prahe

Energetika a distribúcia Utilities

- ABB
- Bratislavská teplárenská
- ČEZ
- Dalkia
- E.ON IS Slovakia
- Petrom
- RWE
- Slovenská elektrizačná prenosová sústava
- Slovenský plynárenský priemysel
- Stredoslovenská energetika
- Stredoslovenská vodárenská prevádzková spoločnosť
- VSE

Obchod a služby Commerce

- Ahold
- AWD
- Coca-Cola Česká republika
- Colgate-Palmolive
- Danone
- Delhaize
- General Bottlers ČR
- Havi Logistics
- Hewlett-Packard Slovakia
- Interoute
- Kaufland
- Kúpele Štrbské Pleso
- L'Oréal Slovensko
- Markíza – Slovakia
- Med – Art
- Metro Cash & Carry Slovakia
- Nestle
- OMV Slovensko
- TNT
- Železnice Slovenskej republiky
- Ringier
- Roche Slovensko
- Scania Slovakia
- Slovenská pošta

Telekomunikácie Telecommunications

- Cosmote
 - České rádiokomunikácie
 - Orange
 - Romtelecom
 - UPC
 - Vodafone
- Doprava a špedícia**
Transport and deliveries
- DHL
 - Dopravný podnik hl. m. Prahy
 - Dopravný podnik mesta Brna
 - Letové prevádzkové služby SR
 - Romanian Air Traffic Control
 - SkyEurope Airlines
 - Tarom
 - TNT
 - Železnice Slovenskej republiky
 - Železničná spoločnosť Cargo Slovakia

Zdravotníctvo Healthcare

- Fakultná nemocnica s poliklinikou Bratislava

- Nemocnica Ministerstva obrany SR
- Ústredná vojenská nemocnica SNP Ružomberok
- Všeobecná fakultná nemocnica ČR

REFERENCES

PERSONÁLNA POLITIKA

ĽUDIA AKO KĽÚČOVÝ KAPITÁL

Rok 2009 sa v oblasti riadenia ľudského kapitálu niesol v znamení stabilizácie, ale aj expanzie. Keďže aj napriek hospodárskej situácii dochádzalo k výraznému nárastu počtu zamestnancov na projektoch v priebehu roku, prioritou – najmä v prvom polroku – bol nábor nových zamestnancov, ale aj stabilizácia súčasných. Zároveň oddelenie ľudských zdrojov naďalej pokračovalo v zvyšovaní kvality poskytovaných služieb. Za kľúčové môžeme teda v roku 2009 označiť nasledujúce oblasti:

- Zvýšenie efektivity a kvality obsluhy zamestnancov cez zmenu organizačného modelu oddelenia ľudských zdrojov, spojené so zavedením elektronického podpisu
- Vyladenie procesov v oblasti interných výberov a interných transferov s cieľom zlepšenia kariérnych možností zamestnancov
- Rozšírenie benefičného balíka s cieľom motivovať a stabilizovať zamestnancov
- Zavedenie nových nástrojov internej komunikácie s cieľom zlepšiť informovanosť zamestnancov a posilniť povedomie o firme a zjednocovanie internej a externej komunikácie
- Po procesnej stránke potvrdenie súčasných procesov cez získanie certifikátu ISO pre oblasť kvality a informačnej bezpečnosti

„Duch, ktorý tu vládne, pocit, aký tu mám. Proste sa tu cítim dobre. Dobrý tím okolo mňa. Mne vyhovujúci štýl vedenia.“ ^{*}
“The spirit of the place, the way I feel. I simply feel good here. Good team around me. Managerial style that I like.”

HUMAN RESOURCES POLICY

PEOPLE AS THE KEY CAPITAL

2009 brought stabilization as well as expansion in terms of human capital management. As the number of employees working on projects grew despite the economic slowdown, we focused both on hiring new personnel as well as stabilizing the existing workforce. At the same time, the HR department continued to improve its services. The following areas were essential in 2009:

- Increasing efficiency and quality of services provided to our employees by changing the organization model of the HR department and making use of the electronic signature
- Tweaking the processes in the area of internal selections and internal transfers with the aim to facilitate opportunities for career growth of our employees
- Extending the benefits package with the purpose to further motivate and stabilize employees
- Implementing new tools in internal communication with the aim to improve the knowledge base of our employees, and to strengthen their company awareness as well as unify external and internal communication
- Substantiate the existing processes by obtaining the ISO quality and information security certification

„Je tu výborný kolektív a veľmi dobrá komunikácia s vedením spoločnosti, čo dáva vysoký predpoklad na úspešnú realizáciu zadaných úloh.“ ^{*}
“Great team and very good communication with the management, which is essential for successful execution of tasks.”

STRATÉGIA A CIELE V OBLASTI ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Personálna politika 2009

Počet zamestnancov ku koncu roka 2009 v porovnaní s predchádzajúcim obdobím mierne vzrástol, bolo to spôsobené predovšetkým nárastom projektov v outsourcingovej divízii. Hoci na prvý pohľad vyzerá nárast mierny, v priebehu roka sa počty zamestnancov menili turbulentnejšie, keď v prvom polroku sme výrazne rástli a ku koncu roka zase počet mierne poklesol v súvislosti s ukončením daného projektu. V priebehu roku do firmy nastúpilo 179 nových zamestnancov, predovšetkým s technickým zameraním, čo je mierny nárast oproti predchádzajúcemu roku spôsobený najmä spomínaným nárastom projektov v outsourcingovej divízii.

Z hľadiska štruktúry náboru sme aj v roku 2009 pokračovali stratégiou príležitostí pre mladých absolventov technických odborov, ktorým dokážeme poskytnúť zaujímavé možnosti odborného rozvoja aj kariérneho rastu. Práve vďaka systému interných transferov smerom ku komplikovanejším a náročnejším technickým pozíciam, ale aj povýšením na líderské alebo projektové pozície, v priebehu roka kariérne rástlo takmer 100 zamestnancov (78 transferov na pozície senior špecialista, 20 na líderské pozície).

Práve tento nábor spôsobil mierny nárast vo vekovej štruktúre u zamestnancov vo veku 25 rokov a menej. Na druhej strane posilňovanie stabilizácie oproti predchádzajúcim rokom vidieť u zamestnancov starších ako 25 rokov, čo sa ukázalo už v roku 2008 a pokračovalo v roku 2009. To len potvrdzuje správnosť zamerania firmy na rovnováhu medzi pracovným a rodinným životom či na posilňovanie postavenia výhod zameraných na rodinu.

Z procesného hľadiska najvýznamnejšou zmenou bola v uplynulom roku zmena organizačného riadenia oddelenia ľudských zdrojov, a to prechod zo servisného typu na zákaznícky orientovaný typ – HR partnering. Dôsledkom tejto procesnej zmeny bolo výraznejšie zameriavanie na potreby jednotlivých tímov a oddelení, cieľenejšia podpora jednotlivých manažérov a tím lídrov, v neposlednom rade výrazné posilnenie internej komunikácie, najmä prenosu operatívnych informácií cez tímové porady. Ruka v ruke s touto zmenou išlo výrazné posilnenie dostupnosti administratívnych informácií a dokumentov na intranete a vytvorenie virtuálneho HR zamestnaneckého strediska zodpovedného za riešenie operatívnych potrieb jednotlivých zamestnancov.

STRATEGY AND GOALS IN HUMAN RESOURCES

Human Resources Policy 2009

The number of employees grew slightly towards the end of 2009 when compared with the previous year. This was mainly due to the increase in the number of projects in the outsourcing division. While the increase may appear insignificant at first, the number of employees had changed dramatically throughout the year. At the beginning of 2009 there was a substantial growth, whereas the number of employees fell towards the end as a result of a given project having finished. Throughout the year 179 new, mainly technically oriented employees were hired.

In 2009 we continued with the strategy of providing opportunity for young graduates of technical fields of study by offering them a chance for fast professional development and career growth. As a result of internal transfers oriented towards more demanding positions, as well as promotions to leadership and/or project management positions, more than **100 employees** experienced some kind of career-related progress (78 transfers to senior technical positions, 20 transfers to leadership positions).

The hiring spree contributed to age increase within 25-year-old employees and younger. On the other hand, we achieved a greater degree of stabilization among employees aged 25 or older when compared with the previous year. In our view, this further confirms the strategy of supporting the work-life balance of our employees and increasing the role of family-oriented benefits within our compensation scheme.

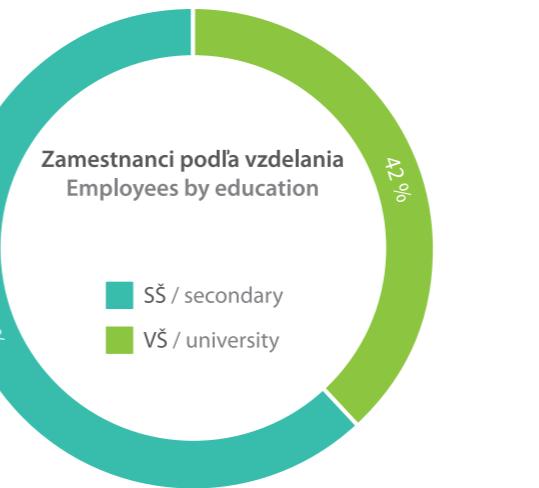
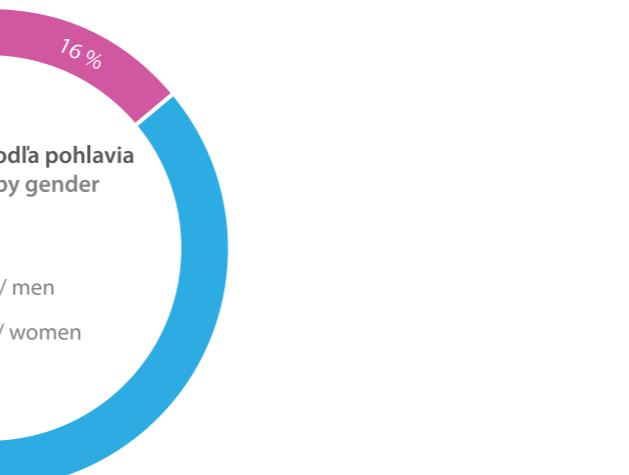
The most important organizational change occurred within the HR department, which went from service-oriented to customer-oriented, i.e. HR partnering. The consequences of this systematic change were: better focus on the needs of respective teams and departments, greater support to managers and team leaders, and enhancing internal communication, namely the transfer of operative information via team counsel. All this took place while greatly improving the availability of administrative information and documents on the intranet and creating a virtual HR employee center responsible for solving the current needs of all employees.

„Partnerská neformálna atmosféra na pracovisku.“ ^{*}
“Informal, friendly atmosphere in the workplace.”

Nevyhnutnou podporou pri zavedení HR zamestnaneckého strediska bolo zavedenie elektronického podpisu pre zamestnancov používaného pre vnútrofremné potreby. Toto umožnilo zefektívniť procesy súvisiace najmä s doručovaním interných písomností, ale aj s posilnením fyzickej a informačnej bezpečnosti, keďže nosičom elektronického podpisu je karta ktorá slúži zároveň ako identifikácia zamestnancov. Zavedenie identifikačných kariet s elektronickým podpisom bolo tiež jedným z dôvodom získania certifikátu ISO pre oblasť informačnej bezpečnosti.

Z pohľadu Soitron Group sa významné aktivity diali v Česku a boli úzko prepojené s post-akvizičnou integráciou firiem Soitron CZ a Caiacom. Z pohľadu HR bolo prioritou roku 2009 zjednotenie a prenos firemnnej kultúry a prispôsobenie sa skupine. Spočívalo to najmä v realizácii čiastkových

projektov ako zjednocovanie procesov a dokumentácie, vytvorenie adaptačných procesov pre nových zamestnancov v skupine. Na druhej strane, podobne ako na Slovensku, aj v ČR sa na podporu prenosu kultúry významne posilňovala úloha internej komunikácie. Za najvýznamnejšie výsledky v tomto smere možno považovať zavedenie intranetu aj v Soitron CZ ako integrovanej súčasti korporátneho intranetu. Prvýkrát bol zrealizovaný neformálny meeting všetkých zamestnancov a vedenie skupiny s cieľom komunikovať firemné záležitosti aj na neformálnej úrovni a zaviedli sa pravidelné stretnutia s vedením.



The implementation of electronic signature for intra-company purposes played a key role in creating the virtual HR center. This enabled us to make certain processes, namely those regarding the delivery of internal documentation, as well as increasing the physical and information security, more efficient, as the bearer of the signature is a card that also serves as an employee ID. Implementing ID cards with electronic signature was yet another factor contributing to the award of the ISO information security certification.

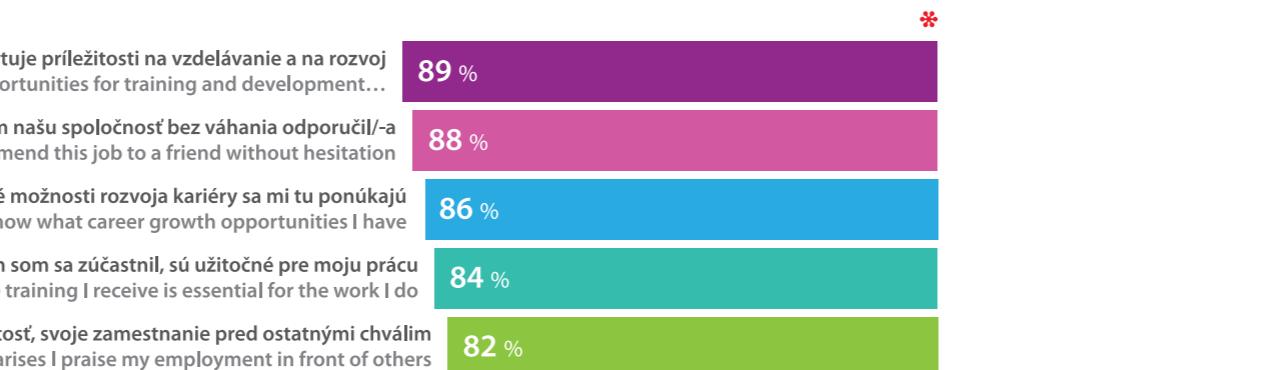
Events with impact on the entire Soitron Group took place in the Czech Republic, and were primarily the result of the Soitron CZ and Caiacom acquisition. In terms of HR management, the priority was to unify and transfer company culture while conforming to the rest of the Soitron group. This translated into

process and document unification as well as process adaptation creation for all new employees. On the other hand, like in the Slovak Republic, transferring of the company culture was facilitated mainly through internal communication in the Czech Republic as well. The most important in this aspect is the introduction of intranet in Soitron CZ as a part of the Soitron Group intranet structure. For the first time, an informal meeting for all employees and management was organized with the aim to communicate all company-related matters in a casual setting. Regular meetings with the management were introduced as well.

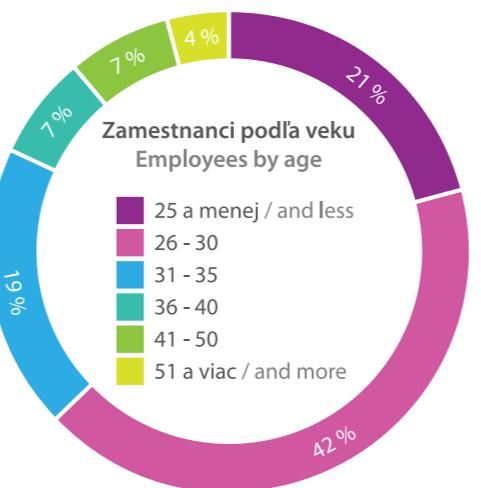
Odborný rast a vzdelávanie

V roku 2009 sme si aj napriek prebiehajúcej hospodárskej recesii udržiavali stabilnú výraznú podporu vzdelávania zamestnancov. Celkové investície do vzdelávania predstavovali 460 312 EUR, čo je takmer 2,5 % z celkových mzdových nákladov a takmer 10 % EBIT. Viac ako 50 % z tohto objemu bolo realizovaných interne aj vdaka dobudovanému vzdelávaciemu stredisku. Výraznou mierou sa na tejto sume podielali odborné technické školenia, ale Soitron nadalej podporoval aj rozvoj komunikačných a manažérskych zručností či vzdelávanie v oblasti cudzích jazykov. Aj vdaka tejto podpore zamestnanci firmy v roku 2009 absolvovali 346 certifikačných skúšok a získali 86 odborných certifikátov.

Dlhodobo si udržujeme vysokú mieru interného obsadzovania pozícii, tak vyšších na úrovni špecialistov, ako aj manažérskych, čím poskytuje svojim zamestnancom atraktívne možnosti kariérneho rastu. V roku 2009 takýmto spôsobom podporilo svoju kariéru takmer 100 zamestnancov. Procesy v oblasti interných výberov a interných transferov prešli preto v roku 2009 výraznými zmenami, ktorých hlavným cieľom bola výraznejšia



* Prieskum spokojnosti zamestnancov, Hewitt Associates / Employee satisfaction survey conducted by Hewitt and Associates



Professional Growth and Training

Despite the ongoing recession, Soitron maintained its support of employee training in 2009. The training-related expenses amounted to 460 312 Euro, which equals to approximately 2.5% of overall wage-related costs and almost 10% of EBIT. More than 50% of this volume was realized internally thanks to the previously finished training center. Areas of training included, but were not limited to: technical schooling, development of communication and managerial skills, as well as foreign languages tutoring. Overall, employees passed 346 certification exams, and were awarded 86 professional certificates.

Soitron has long maintained a high rate of internal hiring, be it to higher technical or managerial positions, thereby providing its employees with attractive opportunities for career development and growth. In 2009 more than 100 employees were internally promoted. The processes of internal selection and transfer underwent significant changes in 2009 to increase transparency and objectivity in the hiring process as well as to ensure the equality of opportunities. This was to a large extent facilitated through building the internal career portal with immediate availability of all current job openings. Equally transparent and available to all are the rules for applying for a job. Moreover, a new system aimed at objective testing of technical and language skills was implemented.

Motivácia a stabilizácia pracovníkov

Okrem samotných možností odborného rozvoja a kariérneho rastu sme v roku 2009 aktívne podporovali aj ďalšie oblasti slúžiace na motiváciu a stabilizáciu zamestnancov. Už v predchádzajúcich obdobiach sa kládol dôraz na internú komunikáciu. Potreba dostupnosti a aktuálnosti informácií sa ukázala v roku 2009 s ohľadom na hospodársku situáciu ešte výraznejšia.

Interná komunikácia bola rozšírená o nové nástroje a súčasné prešli miernymi zmenami. Z nových nástrojov je najvýznamnejším nasadenie obrazoviek využívajúcich na internú komunikáciu multimediálny obsah. Firemný časopis prešiel redakčnou zmenou a doplnil ho nástenkový stabilizačný účinok. Ich základom je možnosť čerpať atraktívne zľavy v množstve rozličných obchodných prevádzok alebo v oblasti služieb iba na základe predloženia Soitron identifikačnej karty.

V oblasti zamestnaneckých výhod boli doplnené súčasné balíky zamerané na relax, šport či na kultúru o nové možnosti odborného samoštúdia. Navyše boli výrazne podporené zamestnanecké výhody o tzv. firemné zľavy, ktoré majú mať zmenou a doplnil ho nástenkový formát na dvojtýždňovej báze. Pokračovala stratégia zjednocovania internej a externej komunikácie, kde okrem zopakovania úspešného zamestnaneckého vianočného eventu sme zorganizovali letnú športovú akciu s atmosférou nápadne podobnou zákazníckym eventom. Neformálna interná komunikácia bola opäť zameraná aj na rodiny, zopakovali sme už tradičné akcie Deň detí a Mikuláš.

„Uvoľnená pracovná atmosféra, vzťahy, neformálnosť, dôraz na školenia a certifikácie - rozvoj zamestnancov, dôraz na benefity, snaha o inovatívnosť, neustále posúvanie spoločnosti dopredu.“ *

"Relaxed work setting, relationships, informality, emphasis on training and certification – employee development, benefits, willingness to innovate, constant improvement."

Motivation and Stabilization of Employees

Opportunities for professional growth and career development were not the only factors of motivating and stabilizing our employees. Internal communication has long been an essential part of our motivational strategy. The availability of up-to-date information has proven ever more important in the face of the economic downturn.

Internal communication has been extended to include more tools while reforming the existing ones. The most significant change is the introduction of screens utilizing multimedia content as part of the internal communication.

The company newsletter underwent minor alterations and expanded somewhat, which caused a temporary suspension of several issues. During this time, however, a two-weekly wall gazette replaced the usual printed format. The strategy of further unifying the internal and external communication was emphasized by successfully repeating the Christmas event as well as the summer sports day resembling

our customer-oriented events. The already traditional events such as the International Children's Day and the Santa Claus Party (Mikulášsky večierok) further confirmed our emphasis to include all family members in the process of internal communication.

The employee benefits package has grown to include more self-study opportunities along the already existing relax, culture and sports. "Company discounts" were further supported to achieve stabilization effect. The benefit is being able to receive a variety of discounts across a diverse range of stores when using the Soitron card.



celková spokojnosť so zamestnaním v Soitrone (spokojní a čiastočne spokojní/pozitívni váhavci)
the overall employee satisfaction rate in Soitron (answers of satisfied and partially satisfied)

* Prieskum spokojnosti zamestnancov, Hewitt Associates / Employee satisfaction survey conducted by Hewitt and Associates

ETICKÝ KÓDEX

Etický kódex našej spoločnosti upravuje a reálne popisuje firemné vzťahy na pracovisku napriek celou firmou – od manažmentu až po zamestnancov na najnižšej úrovni riadenia.

Dotýka sa vzťahov so súčasnými aj s potenciálnymi klientmi, zamestnancami, dodávateľmi a inými obchodnými partnermi. Zásady a hodnoty etického kódexu vznikli spontánne podľa reálnej situácie a firemnej atmosféry, zachytávajú skutočný stav u nás vo firme. Možno aj preto sa náš etický kódex vymyká standardnej podobe. Dotýka sa štyroch klúčových oblastí.

Expertíza, kvalifikovanosť a vizonárstvo ľudí

Neustále zlepšovanie nie je v Soitronie nutnosť, ale životný štýl. Chceme vždy vedieť viac a chceme byť vždy najlepší. Naša firma v maximálnej mieri podporuje vďaka širokospetrálnemu a kontinuálnemu vzdelávaniu

vedomostnú úroveň svojich ľudí a rast talentov. Odborný rast, vysoká kvalifikovanosť, kompetentnosť, všeobecný rozhľad našich ľudí a široké spektrum technologického záberu – to sú piliere, na ktorých chceme stavať a vďaka ktorým posúvame vízie našich klientov dopredu. Iba tak môžeme svojich obchodných partnerov a zamestnancov inšpirovať k náročnosti.

Našou najväčšou hodnotou sú ľudia. Našim ľuďom poskytujeme inšpiratívne prostredie, kde má každý možnosť získať najmodernejšie poznatky a kontinuálne sa rozvíjať. Náš zamestnanec si neustále rozširuje kvalifikáciu, zbiera nové poznatky a sleduje posledný vývoj. Neustále hľadá nové možnosti, nové spôsoby riešení problémov, určuje trendy, dáva prednosť otvorenému kreatívному prístupu. Vďaka tomu ho okolie právom považuje za experta v jeho odbore.

Technologicky sofistikované riešenia

Nejde o mechanicky splniť zadanie klienta. To nám nestačí. Prinášame také riešenie, ktoré stopercentne využije možnosti súčasnosti, rozšíri obzory a obohatí klienta o nové poznanie. Aby sme zakaždým prekonali očakávania. To si vyžaduje kompetentnosť, flexibilitu a kreatívneho ducha.

Vyvíjame projekty s otvorenou myšľou a flexibilne, podľa predstáv klienta. Riešenie obohacujeme o príležitosť doby, pozérame do diaľky, odhaľujeme nové možnosti, posúvame dopredu. Svojim klientom ponúkame riešenia, ktoré predbiehajú dobu.

Pestujeme si vzťah so zákazníkmi, máme záujem o dlhodobé partnerstvá s nimi. Snažíme sa, aby procesy boli menej formalizované, založené hlavne na „priateľskej báze“. Sme ústretoví k požiadavkám zákazníka, schopnosť počúvať a porozumieť problému je pre nás príznačná. Zodpovednosť, spoľahlivosť, dôvera, otvorenosť sú našimi hlavnými

zázemím, medzinárodnými skúsenosťami z veľkých projektov, lokálnym know-how a globálnymi partnerstvami (Cisco, HP, Microsoft, Avaya, IBM a i.).

Neštandardné, neortodoxné riešenia

Férovú partnerskú spoluprácu

a zodpovednosť k obchodným

partnerom aj k vlastným kolegom

považujeme za základ svojho

úspechu. Tímového ducha prenášame

aj do svojej práce či do vzťahu

s kolegami alebo s klientmi.

Our code of ethics formalizes all intra-company relationships from leadership to employees at the lowest level of management. It refers to relationships with current as well as potential clients, employees, suppliers and other business partners. The principles and values of the code of ethics have been created to reflect the real situation of working atmosphere within the company. That may be one reason why our code of ethics differs from the conventional form. It refers to four key areas.

Expertise, Qualification and Vision of Our People

Constant improvement is not a necessity at Soitron, but a way of life. We always want to know more and be the best. Our company strives to support the knowledge base of our employees through constant and wide-reaching training, thereby facilitating the

Technologically Sophisticated Solutions

It is not just about doing what the client wants. That is not enough for us. We deliver solutions that make maximal use of current knowledge, broaden horizons, and enrich the

client in new ways. Exceeding expectations requires competence, flexibility and creative spirit.

Unusual, Unorthodox Solutions

Fair cooperation among partners and commitment to business partners as well as colleagues are the basis of our success. Team spirit can be felt as in our work, so too in our relationships with clients and fellow colleagues.

interaction. Our solutions are derived

from rich technological background,

international experience gained

on large projects, local know-how

and global partnerships (Cisco, HP,

Microsoft, Avaya, IBM, etc.)

zásadami tímovej spolupráce. Podávame mimoriadne pracovné nasadenie a výkon v prospech nášho obchodného partnera. Snažíme sa, aby zákazník nebol len dobrým klientom, dodávateľom alebo obchodným partnerom, ale aj skutočným priateľom.

Práca je pre našich ľudí ozajstné hobby. Ich záujem dosahovať čo najlepšie výsledky a riešiť problémy od základu sú dobrým predpokladom multilaterálnej komunikácie s partnermi. Snažíme sa chápať procesy v hlbších súvislostiach a venovať sa veciam do hĺbky – až k samotnej podstate. Uprednostňujeme uvoľnené a prirodzené pracovné prostredie pred byrokraciou a formálnosťou. Brainstormingový spôsob pozerania na problém využívame s veľkou obľubou. Zameriavame sa na kvalitnú dlhodobú spoluprácu, nie na krátkodobé dodávky. Naše výstupy

sú dokonale jasné a rozumiteľné. Pri nás sa klient nestretne s nepresvedčivými a neprehľadnými výsledkami. V duchu hesla „Do more for less“ sa snažíme predovšetkým o správne nastavené a s rozumom dodržiavané procesy. Tak, aby kvalita našich služieb prinášala ovocie vo forme ocenení zákazníkov, a tým aj ich ochoty ísiť s nami do ďalšieho biznisu.

Ludia vychádzajú v ústrety

Záleží nám na našich zamestnancoch, na piateľskej atmosfére a na dobrom vnútornom sociálnom prostredí vo firme. Máme zmysel pre tímovú spoluprácu, podporujeme otvorenú komunikáciu založenú na fair play prístupe a konštruktívnej spätnej väzbe. Flexibilita, ústretovosť, ohľaduplnosť, schopnosť adaptácie, ochota pomôcť a nenechať nikoho v štichu sú vlastnosti, ktoré si na svojich ľuďoch vážime. Za veľmi

dôležitý považujeme vnútorný dialóg vo firme. Sme iniciátorom myšlienky „Stand up – Speak up“ a politiky otvorených dverí.

S jasnými a transparentnými pravidlami, kde má každý rovnakú príležitosť otvorené komunikovať nápady, dávame každému príležitosť formovať budúcnosť firmy. V tomto prostredí očakávame vzájomný rešpekt všetkých členov firmy, osobnú zodpovednosť za dosahovanie cieľov spoločnosti.

Považujeme za dôležité prispievať aj k spokojnému osobnému a rodinnému životu našich zamestnancov. Práve preto je podpora rodiny a organizácia firemných podujatí pre deti a rodinných príslušníkov pre nás dôležitá, pretože iba spokojný a vyrovnaný človek je zároveň o interné odporúčania, ako sa chceme správať k sebe navzájom a vo vzťahu k subjektom mimo firmu.

V duchu hesla „Sme ľudia“ uprednostňujeme prirodzenosť, neformálne oblečenie, úsmev a uvoľnený štýl pred strojenosťou, oblekom a kravatou. Teda nie kŕcovitá umelošť osobnosti, ale skôr športový duch.

Naši ľudia majú aj iné záujmy mimo sveta IT. Ani pohyb na čerstvom vzduchu, šport či umenie im nie sú cudzie a firma sa ich v tom snaží formou vhodných aktivít podporovať.

Zásady ako flexibilný pracovný čas, možnosť pracovať z domu, nefajčenie v priestoroch firmy, separácia odpadu alebo šetrenie papierom, a teda našimi lesmi sú pre nás samozrejmosť.

Tento etický kódex nie je všeobecne záväzným nariadením vo firme, ktoré treba striktne dodržiavať. Ide skôr o interné odporúčania, ako sa chceme správať k sebe navzájom a vo vzťahu k subjektom mimo firmu.

Vo voľnom čase sa stretávame aj mimo firmu. Prosto sme priateľmi na pracovisku aj mimo neho.

issue. Responsibility, reliability, trust and openness are the foundations of our teamwork. To deliver, we often put in long hours. We always try to make our customer not only a good client, supplier, or business partner, but a true friend.

Our employees enjoy their work. Their motivation to achieve the best results while trying to solve all problems from the scratch serves as a prerequisite for functional multilateral communication with our partners. We strive to understand processes within a deeper context so as to appreciate the very substance of a problem. We prefer relaxed and natural working environment to bureaucracy and formality.

Brainstorming the problem is a popular problem-solving tool within our team. We focus on high quality long-term cooperation rather than shortsighted business.

Our outputs are perfectly clear and understandable. When dealing with us, the client never comes across unconvincing and fuzzy results. Living by the motto “Do more for less”, we try to follow processes that are carefully customized and strictly conformed to. The quality of our services is reflected in customer appreciation, which in turn translates into doing more business together in the future.

People Meet Halfway

We believe it is important to contribute to satisfied personal and family lives of our employees. For precisely this reason are the family support and family-oriented events our priorities. The logic is simple: only a happy and balanced person makes a satisfied employee. We often meet outside work and in our spare time. Simply put, we are friends at work as well as outside.

the dialogue within the firm of utmost importance. We have coined the “Stand up – speak up” philosophy, and we encourage the open door policy.

With clear and transparent rules, where everyone has an equal opportunity to openly communicate his/her ideas, we all can contribute to our company's future. In return, we expect mutual respect among all members of the company and personal responsibility for achieving the set results.

We care about our employees, friendly atmosphere and good internal social environment within the firm. We have sense of teamwork, we support open communication based on fair play and constructive feedback. Flexibility, empathy, discreetness, adaptability, and willingness to help and leave no one behind are the traits we value most among our people. We consider

Following the motto “We are people”, we prefer natural behavior, casual dress code, smile and relaxed style to conventionality, suit and tie. Not the cramped stiffness of personality, but

05 SPOLOČENSKÁ ZODPOVEDNOSŤ

Férový prístup a zodpovednosť nielen voči obchodným partnerom a vlastným kolegom, ale aj k miestnej komunité a životnému prostrediu, rozvíjame vo viacerých rovinách. Otázky sveta, ktorý nás obklopuje, nám nie sú ľahostajné a preto chceme v súlade s hodnotami, ktoré vyznávame, byť vždy medzi tými, ktorí svojím príkladom ukazujú cestu ostatným. Z tohto dôvodu je pre Soitron klúčová pomoc pri vzdelávaní nových generácií odborníkov, ktorí po nás nastúpia.

Podpora komunity

Miestnu komunitu sme v roku 2009 podporili viacerými aktivitami:

Nákup reklamných predmetov prostredníctvom chránených dielní v sume 8,3 tis. €.

Detskému domovu Nádej v Bernolákove sme odovzdali športové potreby z peňazí vyzbieraných za odkúpenie opotrebovaného firemného hardvéru zamestnancami.

Zorganizovali sme odbornú prednášku na tému Virtualizácia pre študentov STU, Fakulta elektrotechniky a informatiky (FEI).

Podporili sme projekt HESO (Hodnotenie ekonomických a sociálnych opatrení) Inštitútu pre ekonomicke a sociálne reformy (INEKO).

2 % z dane sme darovali 16 občianskym združeniam a neziskovým organizáciám z oblasti vzdelávania, výchovy, rozvoja telesnej kultúry, vedy, športu, podpory rodiny a iným.

Pracovné prostredie

S úmyslom skvalitňovania života zamestnancom sme v roku 2009 zaviedli multimedialné nástenky Digital Media Signage (DMS), prostredníctvom ktorých interne komunikujeme ponuku školení, videá, fotografie z eventov a rôzne iné zaujímavosti zo života firmy.

I nadálej sme našim zamestnancov poskytovali výber zo širokej škály benefitov rozdelených do viacerých skupín, tzv. balíkov. Z ponuky sociálneho balíka si aj v minulom roku mohli uplatniť príspevok pri narodení dieťaťa, pri svadbe, pri dlhodobej práceneschopnosti, pri

stravných lístkov zo sociálneho fondu či vybrať zálohu na mzdu, náhradné ubytovanie na jeden mesiac. V rámci rodinného balíka boli všetci zamestnanci so svojimi partnermi pozvaní na koncorčnú kultúrnu akciu s unikátnym programom z ponuky Radošinského naivného divadla. Pre deti boli zorganizované dve podujatia – mikulášsky večierok a Deň detí. Počas dvoch Dní zdravia v Soitrone mali možnosť zúčastniť sa v pracovných priestoroch na prednáške lekára o kardiovaskulárnych chorobách a dať si zmerať napríklad hladinu cholesterolu, glykémie, triglyceridov, krvný tlak a pulz.

V oblasti športu sme Soitron tímu podporili pri vytrvalostných pretekoch horských bicyklov Dubnický maratón a národnom behu Devín – Bratislava.

We supported the HESO (Evaluation of economic and social measures) project of the INEKO (Institute for economic and social reforms) institute.

Community Support

In 2009 we purchased marketing items through protected workshops worth 8300 Euro.

The proceedings from selling used hardware were used to purchase sporting equipment, which was in turn donated to the Nádej (Hope) Foster Home in Bernolákovo.

We organized an expert guest lecture titled Virtualization for students of the Faculty of Electrical Engineering and Information Technology of the Slovak University of Technology in Bratislava.

We continued to provide a wide array of benefit packages to our employees. The social package included childbirth, wedding, long-term disability, and social fund food vouchers assistance, as well

Working Environment

Multimedia notice boards Digital Media Signage (DMS) were implemented in 2009 to improve the everyday lives of our employees.

These are used to communicate a variety of training programs, videos, photos from events, and other aspects of our company's life.

2% voluntary tax contributions were donated to 16 civic associations and non-profit organizations active in the areas of education, physical education development, science, sports, family support, and others.

as advance salary payment and free accommodation for the period of one month. The family package involved inviting all employees and their partners and families to the spectacle of Radošinské naivné divadlo (Radošiná Naive Theater). Moreover, two events for children were organized: Mikulášsky večierok (Santa Claus Party) and the Children's Day. During the two Days of Health in Soitron employees could attend expert lectures on cardio-vascular diseases, and have their levels of cholesterol, glycemia, triglycerides, blood pressure and pulse measured.

The more sport-oriented individuals were supported at the mountain bike endurance race Dubnický maratón and the national run Devín – Bratislava. The loyalty package is available to employees who have been with the company for more than two years, and includes free visits to a GP and eye doctor, as well

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY 05

lekára a možnosť výberu celoročnej zdravotnej starostlivosti z benefitného budgetu. Z benefitného budgetu si zamestnanci môžu tiež vybrať z ponuky rôznych športovísk (športový balík) či wellness pobytu a masáže (relaxačný balík). Finančný balík ponúka možnosť používať mobilný telefón na súkromné účely, poukážky na voľný čas, relax, oddych, príspevok na doplnkové dôchodcovské sporenie, zvýhodnený nákup z firemného e-shopu, príspevok na internet, zľavy pre zamestnancov vo vybraných obchodoch, lekárňach, hoteloch, športoviskách a iné.

Naša snaha o neustále napredovanie je nevyhnutne späť s podporou kontinuálneho vzdelávania. Vlastné školiace a certifikačné stredisko umiestnené v priestoroch firmy s internými lektormi, ako aj zavedený systém externého vzdelávania, nám umožňujú udržiavať vzdelanostnú úroveň našich zamestnancov v oblasti technológií na vysokej úrovni. Komplexnosť dotvára ponuka vzdelávania v oblasti mäkkých zručností a cudzích jazykov.

Životné prostredie

Trh

V rámci zavádzania nových technológií, ktoré menej poškodzujú prostredie, šetria zdrojmi a ulahčujú násim ľuďom pracovný život, sme spustili projekt tzv. Smart kariet, ktoré slúžia na identifikácia zamestnanca, vstup do priestorov a zároveň na elektronické podpisovanie interných formulárov a dokumentov. Úspešným nasadením elektronického podpisu a elektronických formulárov sa prakticky vylúčila papierová forma interných dokladov.

Trh

Vzťahy s našimi klientmi, dodávateľmi a inými obchodnými partnermi upravuje a reálne opisuje etický kódex.

as the yearlong health care covered by the benefits budget. The benefits budget covers two packages: sports- and relaxation package. The former provides access to a variety of sporting facilities while the latter facilitates wellness treatments and massages. The financial package offers the option to use the company cell phone for private purposes, spare-time vouchers, relax, contribution to voluntary retirement savings, discounts in the company e-shop, internet subsidy, employee discounts in selected stores, pharmacies, hotels, sporting facilities, and others.

Our endeavor to constantly progress goes hand in hand with continuous training. Our own schooling and certification center located in the company premises with internal lectors, as well as the system of external education enable us to maintain strong technical competence of our employees. Soft skills- and foreign languages training further emphasize the complexity of our schooling schemes.

Environment

As a part of implementing new technologies that are less harmful to our environment, preserve resources and make life for our people easier, we initiated the project of so-called Smart cards that serve as employee ID, entrance cards as well as facilitate the electronic signature of internal documents and forms.

Relationships with our clients, suppliers, and other business partners are described in, and follow our code. Literally eliminated the need for paper in the internal documentation.

Market

Spoločnosť SOITRON, a.s., má za sebou opäť ďalší úspešný rok. Na slovenskom trhu zastáva popredné miesto medzi info-komunikačnými integrátormi a poskytovateľmi IT služieb.

V roku 2009 sme v Soitrone dosiahli obrat 55,2 mil. EUR, (1 663 mil. SKK) čo predstavuje 18,3-percentný nárast oproti predchádzajúcemu roku. Tržby z predaja služieb tvorili viac ako 65 % obratu spoločnosti. V porovnaní s predchádzajúcim rokom, kde tvorili tržby z predaja služieb 70 % obratu, ide o 5 % pokles. Z pohľadu ich štruktúry dominujú služby outsourcingu, dodávky projektov a technickej podpory.

Pridaná hodnota medziročne klesla o 5,8 % a v roku 2009 dosiahla hodnotu 24,7 mil. EUR.

Spoločnosť Soitron dosiahla hospodársky výsledok po zdanení vo výške 5,8 mil. EUR. Medziročný nárast hospodárskeho výsledku bol dosiahnutý hlavne uvážlivou nákladovou politikou, ktorá plne kompenzovala nižší výsledok v pridanej hodnote.

Aj tento rok sme pokračovali v investovaní do interného rozvoja spoločnosti, do nových technologických oblastí a v rozširovaní produktového portfólia s tým súvisiacim.

Ceníme si stabilné dodávateľsko-odberateľské vzťahy a svoje povinnosti voči štátu a iným organizáciám si plnila pravidelne a bez omeškania.

Finančná situácia našej spoločnosti bola počas celého roka stabilizovaná. Svoju činnosť spoločnosť financovala prevažne z vlastných zdrojov, aj keď na zabezpečenie stabilného prevádzkového financovania čerpala úver vo výške 3,6 mil. EUR.

Finančnú stabilitu a znižovanie kurzového rizika sme zabezpečovali prostredníctvom hedgingových obchodov.

V priebehu roka 2009 sa na základe rozhodnutia akcionárov zrealizovala akvizícia českej spoločnosti CLARIONET, s.r.o., a zároveň aj akvizícia rumunskej spoločnosti DATANET Systems, s.r.l. Finančné investície sa uskutočnili z vlastných zdrojov spoločnosti. SOITRON týmto krokom pokračuje nielen v upevňovaní svojej pozície na českom trhu, ale postupne sa stáva významným regionálnym hráčom.

Soitron had a turnover of 55.2 million Euro (1663 million SK) in 2009, which constitutes a 18.3% growth from the previous year. Revenues from the sale of services amounted to 65% of the turnover. Compared with the previous year, in which services equaled to 70% of the turnover, this translates into a 5% decline. In terms of structure, outsourcing, project delivery, and technical support dominated.

SOITRON, a.s. finished yet another successful year. It holds primacy in the Slovak market among other info-communication integrators and IT services providers.

Value added decreased by 5.8% and equaled to 24.7 million Euro in 2009. The after tax profit was 5.8 million Euro. The year-to-year growth can be attributed primarily to a prudent cost policy that fully compensated for the lower value added.

We continued to invest in the internal development and new areas of technology and therewith related increase in the product portfolio.

We values the stable supplier-consumer relationships, and fulfilled its duties to the state and other organizations regularly and without delay.

The financial situation of our company has remained stable throughout the year. Our activities were financed predominantly from own resources, although the stable operational financing was secured by a 3.6 million Euro loan.

Financial stability and elimination of the exchange rate risk were secured through hedging.

Following the decision made by shareholders, acquisitions of the Czech company ClarioNet and the Romanian Datanet Systems s.r.l. were realized. Necessary investments were financed from the company's own resources. This brought Soitron yet another step closer to becoming not only a significant player in the Czech market, but an important regional actor as well.

VYBRANÉ UKAZOVATELE SOITRON, A. S.

Spoločnosť SOITRON, a. s., dosiahla v rokoch 2008 – 2009 vo vybraných ukazovateľoch nasledovné hodnoty:

EUR	2008	2009
Základné imanie	99 582	99 600
Vlastné imanie	11 796 715	18 513 908
Závazky	14 122 470	19 494 065
Aktíva spolu	25 919 185	38 050 666
Tržby za predaj tovaru	13 741 333	18 828 379
Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb	32 918 468	36 383 147
Tržby spolu	46 659 801	55 211 526
Výnosy spolu	50 548 235	58 195 180
Výsledok hospodárenia pred zdanením	4 147 279	6 219 970
Výsledok hospodárenia po zdanení	2 637 462	5 833 749
Priemerný počet zamestnancov	688	772
Rentabilita celkového kapitálu	10,2 %	15,3 %
Rentabilita tržieb	5,7 %	10,6 %
Celková likvidita	2,77	2,26
Okamžitá likvidita	1,23	0,72
Doba inkasa pohľadávok v dňoch	98	95
Doba obratu zásob v dňoch	7	11

SELECTED INDICATORS SOITRON, A. S.

In 2008-2009 SOITRON, a. s. achieved following results in the selected indicators:

in EUR	2008	2009
Share Capital	99 582	99 600
Equity	11 796 715	18 513 908
Liabilities	14 122 470	19 494 065
Total Assets	25 919 185	38 050 666
Revenue from Sales of Goods	13 741 333	18 828 379
Revenue from Sales of Own Products and Services	32 918 468	36 383 147
Total Sales Revenue	46 659 801	55 211 526
Total Income	50 548 235	58 195 180
Profit before Tax	4 147 279	6 219 970
Profit after Tax	2 637 462	5 833 749
Average Number of Employees	688	772
ROA - Return on Assets	10.2%	15.3%
Return on Sales	5.7%	10.6%
Total Liquidity	2.77	2.26
Instant Liquidity	1.23	0.72
Receivables Collection in Days	98	95
Stock Turnover in Days	7	11

VYBRANÉ UKAZOVATELE SOITRON, S.R.O. A DATANET SYSTEMS, S.R.L.

SOITRON (CZ) a DATANET (Rumunsko): v tis. EUR, rok 2009	SOITRON CZ	Datanet
Tržby spolu	4 764	20 294
Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb	2 171	4 214
Tržby za predaj tovaru	2 593	16 079
Hrubá marža	3 011	3 504
Prevádzkový výsledok hospodárenia	812	2 522
Rentabilita vlastného kapitálu	42,9 %	29,15 %
Rentabilita tržieb	9,75 %	8,75 %

SELECTED INDICATORS SOITRON, S.R.O. AND DATANET SYSTEMS, S.R.L.

SOITRON (CZ) and DATANET (Romania): in thousands EUR, year 2009	SOITRON CZ	Datanet
Total Sales Revenue	4 764	20 294
Revenue from Sales of Own Products and Services	2 171	4 214
Revenue from Sales of Goods	2 593	16 079
Gross Profit	3 011	3 504
Operating profit (loss)	812	2 522
Return on Equity ROE	42.9%	29.15%
Return on Sales	9.75%	8.75%

VYBRANÉ UKAZOVATELE SOITRON GROUP

Skupina Soitron dosiahla v roku 2009 vo vybraných ukazovateľoch nasledovné hodnoty:

Tis. EUR	2009
Vlastné imanie	25 700
Tržby za predaj tovaru	32 900
Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb	41 700
Tržby spolu	74 600
Prevádzkový výsledok	8 500
Výsledok hospodárenia pred zdanením	7 500
Priemerný počet zamestnancov	772
Rentabilita vlastného kapitálu	29,00 %
Rentabilita tržieb	9,98 %
Hrubá marža	33,5 %

SELECTED INDICATORS SOITRON GROUP

Soitron Group achieved following results in the selected indicators in 2009:

in thousands EUR	2009
Equity	25 700
Revenue from Sales of Goods	32 900
Revenue from Sales of Own Products and Services	41 700
Total Sales Revenue	74 600
Operating profit (loss)	8 500
Profit Before Tax	7 500
Average Number of Employees	772
Return on Equity ROE)	29.0%
Return on Sales	9.98%
Gross Profit	33.5%

SÚVAHA SOITRON, A. S.

Tis. EUR	2008	2009	Index 09/08
AKTÍVA SPOLU (netto)	25 919	38 051	1,47
NEOBEŽNÝ MAJETOK	1 546	14 335	9,27
Dlhodobý nehmotný majetok	9	4 658	521,66
Dlhodobý hmotný majetok	1 117	1 177	1,05
Dlhodobý finančný majetok	420	8 500	20,22
OBEŽNÝ MAJETOK	24 129	23 541	0,98
Zásoby	899	1 606	1,79
Dlhodobé pohľadávky	428	647	1,51
Krátkodobé pohľadávky	12 087	13 758	1,14
Finančné účty	10 715	7 530	0,70
ČASOVÉ ROZLÍŠENIE	244	175	0,72
PASÍVA SPOLU	25 919	38 051	1,47
VLASTNÉ IMANIE	11 797	18 514	1,57
Základné imanie	100	100	1,00
Kapitálové fondy	-966	-83	0,09
Fondy zo zisku	10	10	1,00
Výsledok hospodárenia minulých rokov	10 016	12 653	1,26
Výsledok hospodárenia bežného obdobia	2 637	5 834	2,21
ZÁVÄZKY	14 122	19 494	1,38
Rezervy	5 067	5 186	1,02
Dlhodobé záväzky	346	272	0,79
Krátkodobé záväzky	8 709	10 432	1,20
Bankové úvery a výpomoci	0	3 604	-
ČASOVÉ ROZLÍŠENIE	0	43	-

BALANCE SHEET SOITRON, A. S.

in thousands EUR	2008	2009	Index 09/08
TOTAL ASSETS (netto)	25 919	38 051	1.47
FIXED ASSETS	1 546	14 335	9.27
Long-term intangible assets	9	4 658	521.66
Long-term tangible assets	1 117	1 177	1.05
Long-term financial assets	420	8 500	20.22
CURRENT ASSETS	24 129	23 541	0.98
Inventory	899	1 606	1.79
Long-term receivables	428	647	1.51
Short-term receivables	12 087	13 758	1.14
Financial accounts	10 715	7 530	0.70
ACCRUALS AND DEFERRALS	244	175	0.72
TOTAL LIABILITIES	25 919	38 051	1.47
EQUITY	11 797	18 514	1.57
Registered capital	100	100	1.00
Capital funds	-966	-83	0.09
Funds created from net profit	10	10	1.00
Retained earnings	10 016	12 653	1.26
Net profit (loss) from current year	2 637	5 834	2.21
PAYABLES	14 122	19 494	1.38
Reserves	5 067	5 186	1.02
Long-term payables	346	272	0.79
Short-term payables	8 709	10 432	1.20
Bank loans and bonds	0	3 604	-
ACCRUALS AND DEFERRALS	0	43	-

VÝKAZ ZISKOV A STRÁT SOITRON, A. S.

Tis. EUR	2008	2009	Index 09/08
Tržby z predaja tovaru	13 741	18 828	1,37
Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru	10 721	16 283	1,52
Obchodná marža	3 020	2 545	
Výroba	32 918	36 383	1,11
Výrobná spotreba	9 767	14 272	1,46
Pridaná hodnota	26 171	24 656	0,94
Osobné náklady	22 821	19 309	0,85
Dane a poplatky	9	6	0,65
Odpisy dlhodobého NaHM	626	612	0,98
Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu	450	0	0,00
Zostatková cena predaného dlhodobého majetku	496	0	0,00
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	522	83	0,16
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	86	128	1,49
Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	3 106	4 684	1,51
Výnosy z dlhodobého finančného majetku	0	1 646	-
Výnosy z prec. cen. papierov a výnosy z derivátov	2 124	879	0,41
Náklady na prec. cen. papierov a náklady na deriváty	574	786	1,37
Výnosové úroky	155	54	0,35

PROFIT AND LOSS STATEMENT SOITRON, A. S.

in thousands EUR	2008	2009	Index 09/08
Revenues from sales of goods	13 741	18 828	1.37
Expenses of sales of goods	10 721	16 283	1.52
Margin	3 020	2 545	
Production	32 918	36 383	1.11
Production consumption	9 767	14 272	1.46
Added value	26 171	24 656	0.94
Personnel expenses	22 821	19 309	0.85
Taxes and fees	9	6	0.65
Depreciation of intangible and tangible assets	626	612	0.98
Revenues from sales of fixed assets and materials	450	0	0.00
Net book value of fixed assets and materials sold	496	0	0.00
Other operating revenues	522	83	0.16
Other operating expenses	86	128	1.49
Operating net profit (loss)	3 106	4 684	1.51
Net profit (loss) from long-term financial assets	0	1 646	-
Gains on revaluation of securities and income from derivative transactions	2 124	879	0.41
Loss on revaluation of securities and expenses related to derivative transactions	574	786	1.37
Interest income	155	54	0.35

Tis. EUR	2008	2009	Index 09/08
Nákladové úroky	25	41	1,65
Kurzové zisky	638	322	0,50
Kurzové straty	1 265	506	0,40
Ostatné výnosy z finančnej činnosti	0	0	-
Ostatné náklady na finančnú činnosť	12	32	2,58
Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	1 041	1 536	1,48
Daň z príjmov z bežnej činnosti – splatná	1 522	683	0,45
Daň z príjmov z bežnej činnosti – odložená	-12	-297	24,18
Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti	2 637	5 834	2,21
Mimoriadne výnosy	0	0	-
Mimoriadne náklady	0	0	-
Daň z príjmov z mimoriadnej činnosti	0	0	-
Výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti	0	0	-
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie	2 637	5 834	2,21

in thousands EUR	2008	2009	Index 09/08
Interest expenses	25	41	1.65
Income from rate of Exchange	638	322	0.50
Expenses from rate of Exchange	1 265	506	0.40
Other financial income	0	0	-
Other financial expenses	12	32	2.58
Net profit (loss) from financial operations	1 041	1 536	1.48
Income tax from ordinary activities - payable	1 522	683	0.45
Income tax from ordinary activities - deferred	-12	-297	24.18
Net profit (loss) from ordinary activities	2 637	5 834	2.21
Extraordinary revenues	0	0	-
Extraordinary expenses	0	0	-
Income tax from extraordinary activities	0	0	-
Net profit from extraordinary activities	0	0	-
Net profit (loss) for current period	2 637	5 834	2.21

07 KONTAKTY

CONTACTS 07

Sídlo spoločnosti / Headquarters

SOITRON, a.s.
Plynárenská 5
829 75 Bratislava 25

tel.: +421 2 5822 4111
fax: +421 2 5822 4520
e-mail: info@soitron.com
www.soitron.sk
www.soitron.com

Pobočky / Branch offices

Banská Bystrica

SOITRON, a.s.
Rudlovská cesta 81
974 11 Banská Bystrica

tel.: +421 48 4143 778
fax: +421 48 4148 826

Košice

SOITRON, a.s.
Kmeťova 13
040 01 Košice

tel.: +421 55 6771 855
fax: +421 55 6257 286

Dcérske spoločnosti / Subsidiaries

Praha

SOITRON s.r.o.
Pekařská 628/14
155 00 Praha 5
Česká republika

tel.: +420 266 199 911
fax: +420 284 890 785
e-mail: info@soitron.cz
www.soitron.cz

Bukurešť

DATANET SYSTEMS, s.r.l.
Zarii 14, Sector 5,
050461 Bucuresti

Romania

tel. : +40 21 317 87 87
fax: +40 21 317 97 97
e-mail: office@datanets.ro
www.datanetsystems.ro

