



KONFIGURUJEMY RZECZYWISTOŚĆ

Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom marketingowym i technologicznym tworzymy jedyny w swoim rodzaju związek człowieka z marką. A wszystko po to, by Klienci naszych Klientów poczuli się dobrze. I nie szukali dalej. Nigdy.

www.k2.pl



INTERNET ZMIENIA ŚWIAT, A MY NAZYWAMY SIĘ K2 INTERNET...



Janusz
Żebrowski
Prezes Zarządu

Michał Lach
Założyciel/Przewodniczący
Rady Nadzorczej

Naszą firmę założyliśmy w 1997 roku. Mimo młodego wieku bardzo chcieliśmy zmieniać świat. Pragniemy, by nasze projekty internetowe oszczędzały czas i zwiększały produktywność.

Od ponad 10 lat konfigurujemy rzeczywistość, zamieniając nowe pomysły i technologie w konkretne rezultaty biznesowe naszych Klientów. Dostarczamy innowacyjne rozwiązania w zakresie marketingu, sprzedaży i obsługi.

Wypracowaliśmy pozycję lidera na rynku usług e-marketingowych w Polsce i staliśmy się jednym z głównych dostawców tego rodzaju rozwiązań w Europie Centralnej i Wschodniej. Jesteśmy jedną z najbardziej utytułowanych firm w branży. Posiadamy największe zaplecze produkcyjne w obszarach konsultingu, kreacji oraz technologii.

Sukcesy, uznanie i zaufanie Klientów otwierają przed nami ogromne możliwości. Planujemy budowę jeszcze silniejszej, unikalnej organizacji, która realizować będzie duże i innowacyjne projekty interaktywne.

INNOWACYJNA FIRMA MARKETINGOWO-TECHNOLOGICZNA

UNIKALNE WARTOŚCI DOSTARCZANE PRZEZ K2 INTERNET

Kompleksowa obsługa
Jedyna firma w Polsce łącząca na taką skalę kompetencje technologiczne i know-how marketingowy. Możliwość świadczenia kompleksowej oferty realizowanej pod jednym dachem.

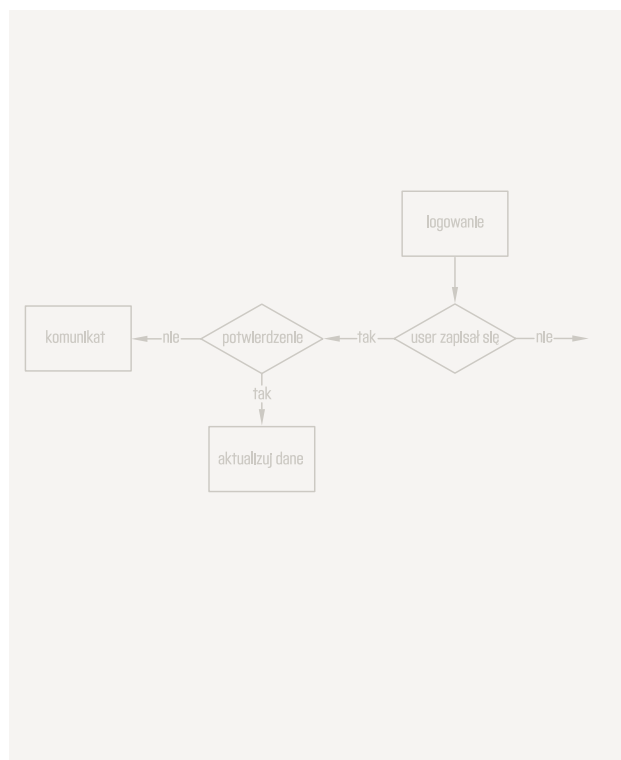
Zmotywowany zespół wysokiej klasy ekspertów z wieloletnim doświadczeniem w branży. Jako lider, przyciągamy najlepszych pracowników. Aż 35 z nich to akcjonariusze firmy.

Wiarygodność.
10-krotny wzrost obrotów w okresie ostatnich 6 lat działania.

Ponad 10 lat na rynku.

Unikalny know-how.
Najwyższe kompetencje w zakresie technologii .NET i rozwiązań Microsoft obok uznanych postaci polskiego e-marketingu (największa ilość publikacji e-marketingowych).

Wybitna kreacja.
Najbardziej utytułowana agencja e-marketingowa w Polsce.



WIZJA

Jesteśmy strategicznym partnerem dla dużych organizacji, dostarczamy innowacyjne rozwiązania w zakresie marketingu, sprzedaży i obsługi Klienta.

MISJA

Stwarzamy nowe możliwości rozwoju relacji pomiędzy markami i organizacjami, a ich Klientami.

NAJSZERSZY ZAKRES KOMPETENCJI



BADANIA

STRATEGIA

KREACJA

WDROŻENIA

Kompleksowe podejście do nowych mediów i ich skuteczne wykorzystanie w marketingu to nasza specjalność. Jesteśmy jedyną firmą w Polsce o tak szerokim portfolio kompetencji: od kampanii banerowej do systemów bankowości elektronicznej.

E-MARKETING

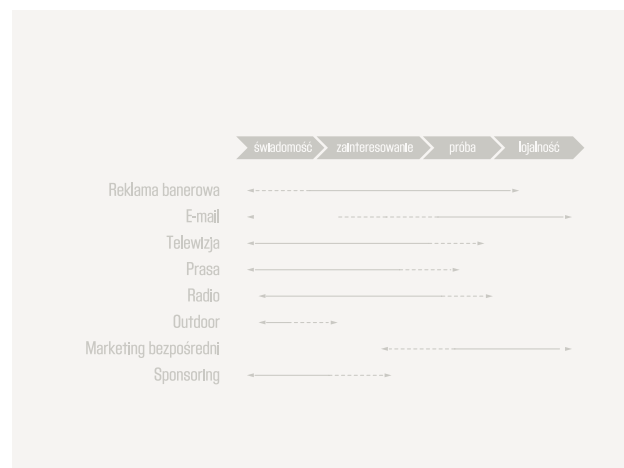
STRATEGIA KOMUNIKACJI

Integrujemy działania on-line z aktywnością off-line. Wzbogacamy ją o unikalne właściwości mediów interaktywnych do rozwiązywania realnych wyzwań przed jakimi stoją marki.

KONSULTING E-MARKETINGOWY

Wykorzystujemy bogate doświadczenie w badaniach desk research, koordynacji zewnętrznych projektów badawczych oraz własnych badań prowadzonych w oparciu o autorskie metodyki. Prowadzimy kompleksowe audyty aktywności marek w mediach interaktywnych oraz niezależne oceny racjonalności i efektywności inwestycji w e-marketing.

Stwarzamy nowe możliwości rozwoju relacji
pomiędzy markami i organizacjami, a ich Klientami.



USABILITY, ACCESSIBILITY I FINDABILITY

Nasze produkty uwzględniają potrzeby i przyzwyczajenia użytkowników. Gwarantujemy ich ergonomiczność (usability), bierzemy pod uwagę wymagania osób niepełnosprawnych (accessibility) oraz mechanikę działania wyszukiwarek internetowych (findability). Wykorzystujemy zgromadzone doświadczenia i unikalne metodyki badawcze. Usługi konsultingowe stanowią integralną część każdego dużego projektu e-marketingowego lub mogą być elementem oddzielnej oferty świadczonej przez naszą spółkę zależną Komitywa.com.

BUDOWA, ROZWÓJ I UTRZYMANIE SERWISÓW WWW

Mamy wieloletnie doświadczenie w budowie serwisów i portali korporacyjnych, serwisów produktowych, promocyjnych i taktycznych, serwisów PR i społecznościowych, serwisów transakcyjnych i samoobsługowych. Jako jedna z nielicznych agencji interaktywnych w Polsce, dysponujemy referencjami z wdrożeń o charakterze międzynarodowym, obejmujących równoległą realizację i prowadzenie nawet kilkunastu serwisów lokalnych.

Dostarczamy dedykowane rozwiązania informatyczne
oparte na technologii Microsoft. Są one dokładnie
dopasowane do unikalnych procesów biznesowych Klienta
i zwiększają efektywność działań marketingowych.

E-MARKETING



Wyróżnia nas współdzielenie i uzupełnianie się różnych kompetencji i usług z obszaru nowych mediów i technologii.

RICH MEDIA

Posiadamy własne wyposażenie do produkcji filmowych. Tworzymy interaktywne formy reklamowe wykorzystujące animacje, film, gry, etc. Dowodem wyjątkowo bogatych kompetencji w zakresie produkcji multimedialnych jest nagroda "Best use of video" otrzymana na prestiżowym, międzynarodowym konkursie Webby Awards w kwietniu 2007.

E-COMMERCE

Oferujemy kompleksową obsługę najbardziej wymagających projektów sklepów on-line, systemów obsługi Klienta i samoobsługi oraz integracji systemów e-biznes z systemami wewnętrznymi firm.

ENTERPRISE CONTENT MANAGEMENT

Systemy ECM ułatwiają przedsiębiorstwom zarządzanie dynamicznie rosnącymi zasobami treści, występującymi w wielu różnych formatach. Nasze rozwiązania ułatwiają tworzenie lub pozyskiwanie informacji, zarządzanie nią, współdzielenie jej, publikowanie, archiwizowanie i – wreszcie – usuwanie. Dodatkowo projektowane przez nas systemy ECM mogą zapewniać budowę procesów opartych o integrację dokumentów elektronicznych z różnymi złożonymi informacjami, bazującymi na tradycyjnej dokumentacji papierowej.

BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

Wdrażane przez nas rozwiązania z obszaru BPM, służą automatyzacji procesów transakcyjnych, obsługowych i samoobsługowych. To np. automatyzacja procesu przyznawania kredytu, czy automatyzacja obsługi zamówień w sklepie on-line. Posiadając BPM w ofercie, możemy – jako jedyna firma w Polsce – objąć naszymi usługami cały proces sprzedaży, od zainteresowania konsumenta ofertą, do obsługi posprzedażowej.

HOSTING ZARZĄDZANY

Oferujemy outsourcing utrzymania infrastruktury serwerowej, dedykowanej przede wszystkim dla aplikacji krytycznych dla biznesu oraz serwisów internetowych o oglądalności powyżej 1 mln wizyt miesięcznie. Takie rozwiązania wymagają indywidualnego podejścia, ciągłej dostępności oraz pro-aktywnego wsparcia. Infrastruktura sieciowa, wykorzystująca m.in. Nortel Networks Alteon AD4 Load Balancer, pozwala na budowę wysoko dostępnych Web farms.

MOBILE

Oferujemy rozwiązania mobilne z pakietu Intellisync Mobile Suite firmy Nokia, zaawansowanej i bezpiecznej platformy mobilnej. Tworzymy mobilne wersje serwisów WWW, prowadzimy mobilne kampanie typu push i pull, dostarczamy контент mobilny.

MEDIA ON-LINE

PERFORMANCE MARKETING

ACR, nasza spółka zależna, jest pierwszą agencją mediową w Polsce, która oferuje usługi z zakresu Performance Marketingu, czyli działań ukierunkowanych na wywołanie konkretnej, mierzalnej reakcji odbiorców w internecie, jak na przykład wypełnienie formularza na stronie WWW lub sprzedaż produktu on-line.

Działania Performance Marketing opierają się o narzędzia dedykowane do skutecznej sprzedaży: Search Engine Marketing, Marketing Afiliacyjny, e-mail marketing oraz selektywne wykorzystanie tradycyjnych mediów internetowych w modelu płatności za kliknięcie lub akcję.

ACR na bieżąco monitoruje i optymalizuje działanie każdej kampanii, gwarantując efektywne wykorzystanie budżetu kampanii i pełną mierzalność wyników.

BRAND MARKETING

Doświadczenie strategiczne i wielokrotnie nagradzany potencjał kreatywny pozwala nam tworzyć wyjątkowo skuteczne kampanie e-marketingowe. Przygotowujemy i realizujemy spójne strategie, które wykorzystują wszystkie dostępne narzędzia reklamy, promocji i marketingu bezpośredniego. Za planowanie i zakup mediów odpowiada ACR.

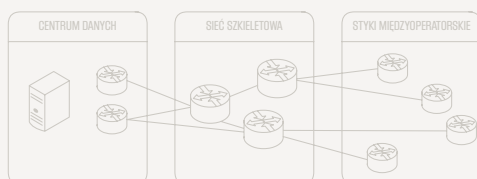


Jolanta Zaczek-Sakouhi
Prezes Zarządu ACR SA

Rozwiązania z obszaru BPM służą automatyzacji procesów transakcyjnych, obsługowych i samoobsługowych.

To np. automatyzacja procesu przyznawania kredytu, czy automatyzacja obsługi zamówień w sklepie on-line.

KNOW-HOW / KOMPETENCJE TECHNOLOGICZNE



Wykorzystujemy najwyższej klasy narzędzia technologiczne, zapewniające Klientom unikalny poziom efektywności oraz bezpieczeństwa biznesowego.

MICROSOFT

Jesteśmy partnerem Microsoft, na którego technologiach oparte są duże wdrożenia informatyczne.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Nasze kompetencje są oparte w głównej mierze o produkty:

Microsoft .NET Framework
Microsoft SQL Server
Microsoft BizTalk Server
Microsoft Commerce Server
Microsoft SharePoint Portal

INNE TECHNOLOGIE

Content Management



E-mail marketing



Monitoring



Marketing partnerski



Rich media



Business Process Mgmt.



Rozwiązania mobilne



Wybraliśmy specjalizację Microsoft .NET. Dzięki temu jesteśmy w stanie dostarczyć największą wartość w najkrótszym czasie.

EKSPERCI NOWYCH TECHNOLOGII



Bierzemy czynny udział w programach adopcji najnowszych produktów i technologii. Zbudowaliśmy szereg innowacyjnych rozwiązań bazując na produktach jeszcze przed ich oficjalnym wprowadzeniem do sprzedaży. Przykładowo największy w Polsce portal rekrutacyjny Pracuj.pl powstał na przedpremierowych wersjach SQL Server 2005, BizTalk Server 2006 oraz Visual Studio 2005.

WYBITNA KREACJA



Zdobyliśmy ponad 30 prestiżowych nagród – jesteśmy najbardziej utytułowaną agencją marketingowo-technologiczną w Polsce. Przyznano nam między innymi: London Intl. Advertising Award, Cresta Award, Kreaturę, Bronze Drum, KTR Cyberkreaturę, Złote Orły, Nagrodę Klubu Twórców Reklamy i Golden Arrow.

DOSKONAŁA REPUTACJA I NASI KLIENCI

Posiadamy bogaty portfel prestiżowych i perspektywicznych Klientów, wśród których są m.in.:

BANKOWOŚĆ

Bank BPH, BGŻ, Deutsche Bank, Dominet Bank, DZ Bank, Getin Bank, Polbank EFG, Toyota Bank

MATERIAŁY BUDOWLANE I WYKOŃCZENIOWE

Dulux, Gamet, Górażdże Cement, Onduline, Sanitec Koło, Śnieżka, URSA

ELEKTRONIKA I AGD

Fuji Film, Nokia, Philips

FARMACJA/CHEMIA

Bayer Schering Pharma, Ciech, Eli Lilly, Polpharma, P&G, US Pharmacia

FMCG

Aviko, Coca-Cola, Danone, Delecta, Frito Lay, Hochland, Kompania Piwowarska, Nestlé Aquarel, Winiary

HANDEL I USŁUGI

Amrest (KFC, Pizza Hut), Dar Natury, Eden, ENIRO – Panorama Firm, Extend Vision, Hoopla.pl, House of Skills, IKEA, Netia, Orlen, P4 (Play), Rekopol, SportingBet, TPSA

USŁUGI FINANSOWE

AIG Fundusze Inwestycyjne, DWS Investments, EFL, Expander, Link 4, Provident, PZU Życie, Skandia, Trigon

MEDIA, NOWE TECHNOLOGIE

Agora (gazeta.pl), Bankier.pl, Discovery, MTV, MPG, Symantec, Tomis Hardware Guide, Złote Orły

MOTORYZACJA

Ford, Michelin, Nissan, Peugeot, Volvo

B2B

ABB, Crowley, Pracuj.pl, SAP

INSTYTUCJE

KPWiG, GPW

Obecne na polskim rynku światowe marki, dla których kluczowa jest obecność on-line



Dynamicznie rozwijające się polskie przedsiębiorstwa



PZU Życie SA



Dynamiczne polskie przedsięwzięcia e-commerce



MOTTO FIRMY: UCZCIWOŚĆ, PRAWDOMÓWNOŚĆ, SZCZEROŚĆ



Firmę usługową tworzą ludzie i relacje. Wierzymy, że takie firmy jak Nokia, Coca-Cola, IKEA oraz inni stali Klienci K2 zwracają się do nas właśnie ze względu na wysoki standard obsługi Klienta. W codziennej pracy opieramy się o jasno zdefiniowany wzorzec wartości: uczciwość, prawdomówność, szczerowość. Jesteśmy szczerzy z Klientem, nawet jeśli nie jest to dla nas wygodne. Deklarujemy także całkowitą przejrzystość finansową.

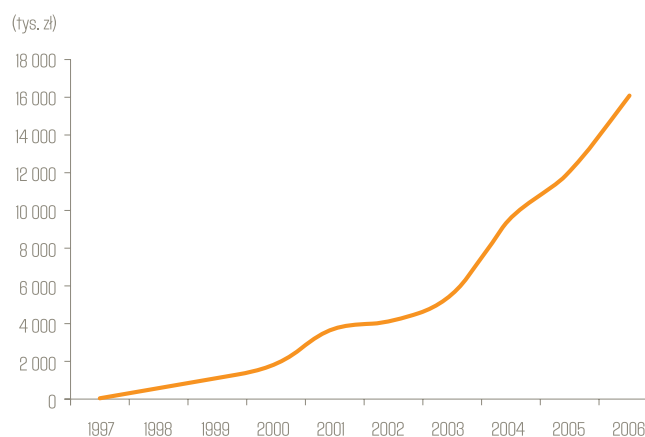
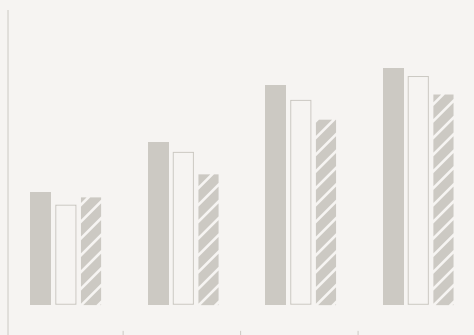
WYNIKI I SYTUACJA FINANSOWA

Możemy pochwalić się dziesięciokrotnym wzrostem obrotów w latach 2000-2006. Wysoka dynamika wzrostów zarówno zysku netto, jak i przychodów ze sprzedaży utrzymywana jest również w ostatnich latach. W 2005 r. Spółka odnotowała prawie trzykrotny wzrost zysku netto (tzn. o 195%) z 207 000 zł w 2004 r. do 610 000 zł, a w okresie 2006/2005 wykazywała dynamikę wzrostu zysku netto na poziomie 85% – do 1 128 000 zł. Do opisanego zwiększenia wypracowywanego zysku netto przyczyniły się przede wszystkim wzrastające przychody ze sprzedaży, które w analizowanym okresie wzrosły o ponad 140%. Wzrost przychodów ze sprzedaży był wynikiem zarówno konsekwentnego rozwoju nowych usług, powiększania portfela Klientów, jak i zwiększania sprzedaży na rzecz istniejących odbiorców. Istotne przełożenie na nasze wyniki finansowe miało prawie trzydziestokrotne zwiększenie poziomu przychodów uzyskiwanych z działalności mediowej – ze 120 tys. zł w 2004 r., do ponad 3,5 mln zł w 2006 r. Równocześnie Spółka praktycznie podwoiła przychody z podstawowego segmentu działalności, którym pozostaje sprzedaż usług e-marketingowych – z 6,2 mln zł w 2004 r., do ponad 11,7 mln zł w 2006 r.

Wybrane dane finansowe	Przyrost w latach 2005-2006 w %	2006	2005	2004
Przychody netto ze sprzedaży	30	15 294	11 748	6303
Zysk brutto na sprzedaży	43	3761	2634	1644
EBIT (zysk z działalności operacyjnej)	50	1489	992	411
EBITDA (zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja)	52	2145	1412	738
Zysk (strata) brutto	79	1481	829	320
Zysk (strata) netto	85	1128	610	207

Tabela: Skonsolidowane wyniki finansowe za lata 2004-2006 wg MSR (w tys. zł).

DALSZY STABILNY ROZWÓJ

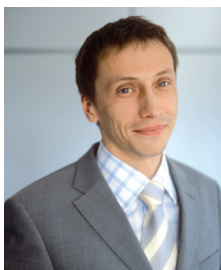


Planujemy zbudować silną organizację zdolną do realizacji dużych i innowacyjnych projektów interaktywnych w obszarze marketingu, sprzedaży oraz obsługi Klienta. Pragniemy dalej rozwijać naszą pozycję lidera, rozwijać się w segmentach na których jesteśmy obecni, a przede wszystkim rozwijać nowe usługi. A ponieważ tak naprawdę naszym największym kapitałem są ludzie, planujemy dalsze inwestowanie w ich rozwój.

PRIORYTETY W ROZWOJU K2

- Stały rozwój oferty usług e-marketingowych, zapewniającej Klientom kompletną obsługę w obszarze marketingu interaktywnego.
- Konsekwentne inwestycje w rozwój know-how, jako główne źródło dostarczania Klientom realnej wartości oraz zabezpieczenie przed konkurencją cenową ze strony tańszych dostawców.
- Dostarczanie Klientom rozwiązań lepszych od konkurencji, dzięki połączeniu unikalnej wiedzy strategicznej i oryginalnej kreacji z renomowanymi rozwiązaniami technologicznymi.
- Selektywne pozyskiwanie nowych Klientów o szczególnie dużym potencjale, a następnie długofalowe rozwijanie współpracy w oparciu o unikalne i uczciwe relacje biznesowe i interpersonalne.
- Optymalizacja procesów wewnętrznych zapewniająca maksymalne wykorzystanie zasobów, połączona z elastycznością organizacji zdolnej sprawnie odpowiadać na potrzeby Klientów.
- Pozyskiwanie i utrzymywanie najlepszych pracowników w oparciu o kulturę organizacyjną opartą na długofalowym zatrudnieniu oraz zasadach uczciwości, partnerstwa i wzajemności.

WŁADZE SPÓŁKI



MICHAŁ LACH, PRZEWODNICZĄCY RADY NADZORCZEJ

Urodzony w 1971 roku. Założyciel K2 Internet. Jest absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie po ukończeniu studiów był doktorantem i prowadził zajęcia dydaktyczne. Następnie, przez ponad 2 lata pracował w Departamencie Bankowości Inwestycyjnej PBK S.A., równolegle prowadząc szkolenia z marketingu i zarządzania. W 1997 roku założył K2 Internet Provider s.c. i zarządzał nią, aż do przekształcenia w K2 Internet SA. Od lipca 2000 roku do października 2003 roku był Prezesem, a później Wiceprezesem Zarządu K2 Internet. Od lutego 2007 roku



JANUSZ ŻEBROWSKI, PREZES ZARZĄDU

Urodzony w 1970 roku. Z K2 Internet związany od lipca 2000 roku. Jest absolwentem Wydziału Zarządzania na Uniwersytecie Warszawskim. W latach 1991-1993 pracował w Ministerstwie Finansów zajmując się programem restrukturyzacji banków państwowych. Następnie, do 1997 roku był Wicedyrektorem Departamentu Bankowości Inwestycyjnej PBK SA. Od 1997 do 2000 roku związany był z Credit Suisse First Boston, ostatnio na stanowisku Vice President. W okresie lipiec 2000 - październik 2003 był Wiceprezesem Zarządu K2 odpowiadającym za zarządzanie finansami Spółki. Od listopada 2003 roku jest Prezesem Zarządu K2 Internet SA.



TOMASZ TOMCZYK, WICEPREZES ZARZĄDU

Urodzony w 1978 roku. Z K2 Internet związany od grudnia 2002 roku. Jest absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego. W latach 1999-2000 prowadził własną agencję interaktywną. W 2000 roku objął stanowisko Dyrektora Zarządzającego odpowiedzialnego za stworzenie i rozwój polskiego oddziału sieciowej agencji interaktywnej Concept! Dwa lata później pracował już w K2 Internet SA jako Client Service Director. Od listopada 2003 roku był członkiem Zarządu Spółki, a w sierpniu 2006 roku został Wiceprezesem Zarządu.



TYMOTEUSZ CHMIELEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU

Urodzony w 1974 roku. Z K2 Internet związany od 2003 roku. Ukończył Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Katowicach, gdzie równolegle pracował w Centrum Obliczeniowym w okresie przypadającym na początkową fazę rozwoju internetu w Polsce. Od 1997 roku brał udział w realizacji wielu projektów internetowych dla dużych polskich i międzynarodowych firm. W latach 1997-2002 był Dyrektorem Zarządzającym w Internet Contact S.A., w latach 2002-2003 – Dyrektorem ds. Nowych Technologii w NCF Group. Od maja 2003 roku pracuje w K2 Internet SA. Od sierpnia 2006 roku pełnił funkcję Członka Zarządu Spółki, a w październiku 2007 roku został Wiceprezesem Zarządu.

SKONFIGURUJ SWOJĄ
RZECZYWISTOŚĆ

K2 Internet SA
al. Solidarności 74A
00-145 Warszawa
tel. +48 22 448 70 00
fax. +48 22 448 71 01
<http://www.k2.pl>
e-mail: biuro@k2.pl

NIP: 951 19 83 801
Regon: 016378720
KRS: 0000059690