

Tajęcina, dnia 15 marca 2013 r.

Szanowni Państwo,

2012 rok, pomimo utrzymujących się trudnych warunków w branży IT, możemy ocenić jako udany. OPTeam uzyskał w tym okresie przychody ze sprzedaży na poziomie 91,5 mln zł, zwiększając je o blisko 19 proc. wobec ubiegłego roku. O 21 proc. w ujęciu rok do roku wzrósł wynik na działalności operacyjnej sięgając 3,1 mln zł, a zysk netto wyniósł 2,1 mln zł, rosnąc o ponad 7 proc. r/r. Osiągnięte przez OPTeam wyniki przewyższają znacząco dynamikę rozwoju polskiego rynku rozwiązań teleinformatycznych, która zgodnie z prognozą PMR miała w 2012 r. wynieść 5,3 proc.

W strukturze sprzedaży Spółki największa dynamika wzrostu (o 75 proc.) została odnotowana w segmencie integracji systemów kart elektronicznych, głównie na rynku szkół wyższych. Blisko 12-proc. wzrost sprzedaży został osiągnięty w segmencie integracji rozwiązań ICT dla klientów instytucjonalnych m.in. dzięki realizacji dużych kontraktów dla Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, PGE Dystrybucja, Cyfrowy Polsat, czy PKN Orlen. Obszar projektów integratorskich, jakkolwiek wykazujący w ostatnich dwóch latach duży wzrost przychodów, nie rokuje jednak w przyszłości możliwości uzyskiwania satysfakcjonującego poziomu marż, na co wpływa przede wszystkim duża konkurencja rynkowa.

W ocenie Zarządu OPTeam dużo większe perspektywy rozwoju wiążą się ze sprzedażą specjalistycznych produktów i usług własnych Spółki, dystrybuowanych przez Internet w modelu „chmury” (SaaS – „oprogramowanie jako usługa” rozliczana miesięcznym abonamentem) czy outsourcingu procesów biznesowych (ITaaS – „IT jako usługa”). Zwiększenie sprzedaży usług i produktów w tym zakresie korzystnie wpłynie na stabilność przychodów Spółki, przekładając się również na wzrost zysków w kolejnych latach. Duże doświadczenie i kompetencje programistyczne zespołu oraz rozbudowana infrastruktura własnego Data Center zapewniają OPTeam solidną bazę rozwoju oraz stanowią istotną przewagę konkurencyjną.

W 2012 r. Zarząd OPTeam rozpoczął wdrażanie strategii zmierzającej do sukcesywnej zmiany struktury sprzedaży Spółki w kierunku zwiększenia udziału produktów i usług własnych. W ramach tych działań została wyselekcjonowana grupa produktów i usług Firmy, które w największym stopniu stwarzają możliwość ponownej sprzedaży kolejnym klientom oraz wykorzystują zasoby własne, w tym posiadane przez Spółkę Data Center. Oferta OPTeam koncentrować się będzie przede wszystkim na sektorach energetyki, edukacji i MSP, które są w ocenie Zarządu kluczowe dla dalszego rozwoju Spółki.

Na rynkach tych w najbliższych latach realizowane będą szeroko zakrojone inwestycje związane z projektami informatycznymi. Istotne szanse rozwojowe dla OPTeam stwarza w szczególności budowa systemów inteligentnego opomiarowania dla rynku energetyki (Advanced Metering Infrastructure, Smart Grid) ze względu na dużą skalę realizacji tego projektu - zgodnie z założeniami Ministerstwa Gospodarki, do 2020 roku z inteligentnych liczników energii elektrycznej mają korzystać wszyscy odbiorcy w Polsce. W 2012 r. dostarczane przez OPTeam rozwiązania dotyczące systemów teletransmisji przeszły pozytywnie testy w jednym z dużych przedsiębiorstw energetycznych, a w 2013 r. Spółka uczestniczyć będzie w przetargach na realizację kontraktów obejmujących pilotażowe wdrożenia tych systemów.

Perspektywicznym dla OPTeam obszarem jest także rynek szkół wyższych, gdzie w 2013 r. realizowane będą projekty informatyczne dofinansowane z funduszy unijnych w ramach Działania 4.1, Poddziałania 4.1.1 Priorytet IV PO KL „Wzmocnienie potencjału dydaktycznego uczelni”. Z uwagi na bardzo mocną pozycję Spółki na rynku edukacyjnym oraz szerokie doświadczenie we wdrażaniu projektów informatycznych w instytucjach tego sektora OPTeam ma duże szanse na pozyskanie nowych kontraktów związanych z tym projektem.

W najbliższym okresie spodziewać można się także ożywienia na rynku inwestycji finansowanych z funduszy europejskich, szczególnie w zakresie projektów w sektorze edukacyjnym i medycznym, które były do tej pory przesuwane w czasie. Muszą zostać one uruchomione i zrealizowane ze względu na bliskie zakończenie obecnych programów dotacji unijnych.

OPTeam konsekwentnie rozbudowuje ofertę produktów i usług własnych, poszukując kolejnych możliwości rozwojowych. Na początku II kwartału 2013 r. Spółka uruchomi nową działalność w zakresie outsourcingu procesów kadrowo-płacowych (HR OPTiCenter, BPO) uzupełniającą ofertę wdrożeń systemów ERP. Obecnie OPTeam prowadzi rozmowy dotyczące sprzedaży tych usług u potencjalnych odbiorców.

Bardzo dobrze rozwija się działalność spółki Centrum Rozliczeń Elektronicznych Polskie ePłatności, w której OPTeam posiada 50 proc. akcji. Na koniec 2012 roku liczba terminali do obsługi kart płatniczych zainstalowanych przez firmę wyniosła 18 tys. urządzeń, co oznacza blisko 50 proc. wzrost w skali roku. Po niespełna trzech latach działalności spółka Polskie ePłatności, z udziałem w na poziomie ok. 6-8 proc., zajmuje piątą pozycję na rynku.

Korzystając z okazji, chciałbym podziękować wszystkim Akcjonariuszom za zaufanie i wsparcie. Wierzę, że podjęte przez nas w 2012 roku decyzje i działania przyczynią się do zwiększenia tempa rozwoju Spółki i wzrostu jej rentowności. Dziękuję także wszystkim członkom Zespołu OPTeam za zaangażowanie i całoroczną pracę. Zapraszam do lektury raportu.

Z wyrazami szacunku,

Andrzej Pelczar

Prezes Zarządu OPTeam S.A.