

Szanowni Państwo,

Za nami kolejny rok stabilnego rozwoju OPTeam. Zakończyliśmy go z przychodami na poziomie 93,3 mln zł, co oznacza wzrost o 2 proc. w stosunku do 2012 r. Co ważne, zyski rosły szybciej niż sprzedaż i w efekcie w 2013 r. zanotowaliśmy wzrost rentowności na wszystkich poziomach. Szczególnie cieszy nas wzrost wskaźników rentowności kapitału własnego (ROE) oraz rentowności aktywów (ROA) o 1,1 pp. do poziomu odpowiednio 11,7 i 4,4 proc. Oznacza to, iż zasoby, którymi dysponujemy są wykorzystywane jeszcze efektywniej.

W 2013 r. doszło do zmian w strukturze odbiorców OPTeam. Wyraźnemu zwiększeniu uległa sprzedaż dla rynku instytucji publicznych (public), która wzrosła z 7,2 mln zł w 2012 r. do blisko 15 mln zł w 2013 r. Osiągnęliśmy również wzrost obrotów w sektorze przedsiębiorstw o 4,5 mln zł do poziomu 36,3 mln zł. Nastąpił spadek obrotów realizowanych ze szkołami wyższymi, jednak należy pamiętać, że związane jest to z bardzo wysoką bazą porównawczą z roku 2012.

W związku z obniżeniem budżetów na IT obserwowanym w 2013 r., a tym samym spadkiem średniej wartości kontraktów, niezwykle ważna była duża aktywność, którą w ubiegłym roku wykazał się OPTeam, pozyskując zlecenia o łącznej wartości wyższej niż w 2012 r.

Wzrost sprzedaży i wyniku był możliwy dzięki poszerzeniu oferty świadczonych usług oraz wzmocnieniu sprzedaży produktów i usług własnych, na których OPTeam realizuje wyższe marże. Uporządkowaliśmy ofertę pod względem szans rynkowych, a także skoncentrowaliśmy się na produktach i usługach dających szansę wielokrotnej sprzedaży z wykorzystaniem własnego Data Center. Zgodnie z zapowiedziami rozwijaliśmy ofertę outsourcingu procesów biznesowych (ITaaS - IT jako usługa), w ramach której uruchomiliśmy nową grupę usług HR OPTiCenter.

W 2014 r. w dalszym ciągu zamierzamy kontynuować przyjętą strategię wzrostu sprzedaży usług i produktów własnych z wykorzystaniem nowoczesnych modeli sprzedaży, która przyniosła już pozytywne efekty w 2013 r. Najistotniejszymi odbiorcami naszych usług powinny być szkoły wyższe, a także sektory energetyczny i przedsiębiorstw. W 2013 r. podpisaliśmy kilka znaczących kontraktów z uczelniami, które realizowane będą w bieżącym roku. Portfel zamówień jest znaczący również w sektorze przedsiębiorstw, a duże nadzieje wiążemy cały czas z rynkiem energetycznym, na którym powinny zostać ogłoszone duże przetargi.

Na uwagę i słowa uznania zasługują także wyniki Polskich ePłatności – spółki, w której posiadamy 50 proc. akcji. PeP w zaledwie cztery lata po rozpoczęciu działalności przekroczył próg rentowności kończąc po raz pierwszy rok z dodatnim wynikiem netto. W tym okresie Polskim ePłatnościom udało się zainstalować u klientów 22,3 tys. swoich terminali POS, a plany na kolejne lata są w dalszym ciągu bardzo ambitne. Zarząd PeP szacuje, że w bieżącym roku spółce uda się pozyskać klientów na kolejne 3,5 tys. POSów.

Polskie ePłatności są liderem innowacyjności w swojej branży i stale rozwija swoją ofertę. W najbliższym czasie spółka zamierza m.in. wejść na rynek z tzw. mPOSem, czyli smartfonem połączonym z tanim czytnikiem kart – urządzeniem umożliwiającym sprzedawcom, w tym sklepom, placówkom handlowym i in., obniżenie ponoszonych przez nich kosztów akceptacji transakcji płatniczych.

Dotychczasowe osiągnięcia, jak również śmiałe plany rozwojowe oraz zapowiadane zmiany w zakresie opłaty interchange (IF), sprawiają, iż jesteśmy dużymi optymistami co do dalszego tempa rozwoju PeP oraz osiągniętych przez spółkę wyników finansowych.

Warto zauważyć, że 2013 r. był bardzo udany także dla Akcjonariuszy OPTeam – kurs akcji Spółki wzrósł w tym czasie o ponad 130 proc. – z poziomu 4,25 zł na koniec 2012 r. do 9,8 zł na koniec 2013 r.

Kończąc, pragnę podziękować wszystkim Pracownikom, członkom Rady Nadzorczej oraz Zarządu za zaangażowanie w budowę pozycji rynkowej OPTeam. Dziękuję również Akcjonariuszom za okazane zaufanie. Wierzę, że dzięki konsekwentnie realizowanej strategii, kolejne okresy będą przynosić dalszy wzrost wartości rynkowej Spółki, a co za tym idzie również Państwa portfeli.

Z poważaniem,

Andrzej Pelczar  
Prezes Zarządu OPTeam S.A.