

Tajęcina, dnia 03 marca 2021 r.

## List Prezesa Zarządu OPTeam S.A.

Szanowni Państwo,

oddaję w Państwa ręce kolejny raport roczny, przedstawiający wyniki finansowe oraz najważniejsze dokonania spółki OPTeam S.A. w roku 2020.

Rok 2020 był dla nas rokiem wyjątkowym, zarówno ze względu na ogromne zmiany w otoczeniu firmy jak i na wydarzenia, które były konsekwencją naszej własnej działalności.

Przede wszystkim musieliśmy się zmierzyć ze skutkami pandemii Covid-19. Najbardziej dotknęła ona naszych Klientów w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw, przemysłu lotniczego i energetyki. Na kilka miesięcy praktycznie zaniknęła sprzedaż systemów kas fiskalnych. Wiele przedsiębiorstw, niepewnych swojej przyszłości, zamroziło inwestycje i drastycznie ograniczyło wydatki. Bardzo odczuwalny był spadek zamówień w sektorze energetycznym wynikający ze zmian priorytetów w polityce energetycznej państwa. Sytuacja ta zmusiła nas do weryfikacji szacunków przychodów i podjęcia działań zapobiegawczych. Wprowadzone przez nas rozwiązania minimalizujące negatywne skutki wyhamowania gospodarki zostały przyjęte przez cały zespół ze zrozumieniem i wsparciem. Ostatecznie, dzięki szybkiej redukcji kosztów i ogromnej mobilizacji załogi skierowanej na realizację kontraktów firma nie odnotowała straty na działalności operacyjnej i udało się rok 2020 zamknąć z dodatnim wynikiem.

Zgodnie z zapowiedziami, w 2020 udało się skutecznie zrealizować transakcję sprzedaży udziałów w spółce Polskie ePłatności SA. Transakcja ta, ze względu na swoją wartość, zyskała już miano historycznej i rzeczywiście jest jedną z największych tego typu zrealizowanych w Polsce w ostatnich latach. Dla firmy OPTeam SA stanowiła ona powód do dumy z dwóch powodów. Po pierwsze, spółka Polskie ePłatności SA wyrosła z kompetencji organicznie rozwijanych przez OPTeam SA. Po drugie, dzięki transakcji mogliśmy wypłacić naszym akcjonariuszom rekordową dywidendę.

Pomimo konieczności reagowania na bieżąco na zagrożenia związane z rozwojem pandemii, Zarząd skupił się na analizie potencjału rynkowego i przygotowaniu strategii działania na najbliższe lata. Naszym priorytetem będą projekty z obszaru budowy i rozwoju systemów zarządzania, w szczególności cyfryzacja procesów nowo powstałych oraz nie objętych do tej pory systemami komputerowymi. Będziemy się opierać na własnych zespołach kompetencyjnych, które zostaną wzmocnione pod względem zarówno możliwości realizacyjnych jak i kompetencji merytorycznych. Oprócz strategicznego partnerstwa z producentami systemów zarządzania (np. Unit 4, Comarch, TimeLine, USOS) będziemy rozwijać własne produkty do zastosowań w tych obszarach.

Wsparcie finansowania ich rozwoju częścią środków z transakcji sprzedaży PeP pozwoli nam przyspieszyć osiągnięcie pełnych mocy wdrożeniowych i rozbudować zakładaną funkcjonalność. Web360, OPTIbot i nAxiom to systemy, które umożliwiają szybkie tworzenie aplikacji i cyfryzację procesów biznesowych związanych zarówno z obecnością i komunikacją w Internecie jak i istotnym rozszerzeniem funkcjonalności tradycyjnych systemów zarządzania. Skierowane są one tak dla przedsiębiorstw jak i dla instytucji publicznych, w tym w szczególności dla uczelni wyższych. Utrzymując pozycję lidera cyfryzacji procesów akademickich będziemy rozszerzać zasięg naszych wdrożeń na nowe obszary funkcjonowania uczelni. W przypadku przedsiębiorstw, coraz większy nacisk kładziemy na specjalizację w rozwiązaniach do obsługi produkcji ale chcemy także być rozpoznawalni jako partner w utrzymaniu i rozwoju systemów zarządzania dla wszystkich branż. Wewnętrznie OPTeam SA będzie się doskonalił wdrażając nowe rozwiązania organizacyjne aby sprostać wyzwaniom związanym z realizacją strategii. Kroki te zostały już zapoczątkowane w czwartym kwartale 2020 roku.

W imieniu swoim i Zarządu pragnę podziękować całemu naszemu zespołowi za wysiłek i zaangażowanie a Akcjonariuszom za zaufanie.

Z wyrazami szacunku

Tomasz Ostrowski,  
Prezes Zarządu OPTeam S.A.