

Tajęcina, dnia 27.04.2018 r.

List Prezesa Zarządu OPTeam S.A.

Szanowni Państwo,

oddaję w Wasze ręce raport roczny, przedstawiający wyniki finansowe oraz najważniejsze dokonania spółki OPTeam S.A. w roku 2017.

Rok 2017 był dla Spółki okresem wzmożonej pracy, związanej z koniecznością odnalezienia się w nowej, trudnej sytuacji rynkowej. Przez poprzednie lata OPTeam, jako dostawca rozwiązań IT dla sektora biznesowego i instytucjonalnego, obsługiwał przedsiębiorstwa, instytucje i organizacje, będące beneficjentami funduszy europejskich. Funkcjonujące wówczas programy stosunkowo łatwo dostępnych dotacji sprawiały, że Spółka była w stanie pozyskiwać liczne grono klientów dysponujących odpowiednimi środkami i skłonnych dokonywać istotnych zakupów IT. Zakończenie głównej tury programów pomocowych, które miało miejsce w latach 2015/2016 odbiło się niekorzystnie na ogólnej sytuacji rynku - przedsiębiorstwa i instytucje zdecydowanie mniej chętnie przeznaczały własne środki na nowe inwestycje IT, a spadek zakupów w obszarze IT odbił się dramatycznymi spadkami przychodów w większości przedsiębiorstw z branży IT. W warunkach tej dekonjunktury nasze przychody w 2017 roku były znacząco wyższe niż średnia rynkowa w innych firmach z branży. Wykorzystaliśmy ten okres również do agresywnej penetracji rynku, aby zbudować odpowiednio duży wolumen wątków handlowych, które dadzą zwrot w przyszłości. Praca ta przełożyła się już w 2017 roku na realizację kilku ważnych kontraktów, m.in. dla Ministerstwa Obrony Narodowej.

Przeprowadziliśmy restrukturyzację Firmy, polegającą m.in. na optymalizacji kosztów, korekcie zatrudnienia oraz zmianie charakteru działalności zamiejscowych filii. Wdrożony został nowy program motywacyjny oraz przeprowadzono wiele działań strukturalnych wzmacniających pozytywne relacje z Firmą oraz budujących zaangażowanie pracowników. Unowocześniliśmy ofertę wprowadzając nowe rozwiązania oraz zainwestowaliśmy w rozwój kompetencji specjalistów OPTeam, aby móc oferować wysokiej jakości usługi wspierające rozwój naszych klientów.

Rozpoczęte zostały także intensywne działania zmierzające do pozyskania klientów z krajów Europy zachodniej, głównie Niemiec i Austrii. OPTeam oferuje tam swoje usługi jako firma outsourcingowa, której atutem są wysokie kompetencje i konkurencyjne ceny. Sieć kontaktów zagranicznych jest systematycznie rozwijana i w perspektywie rynki te powinny stanowić liczącą się i stabilną część przychodów Firmy.

W roku 2017 rozszerzana i uzupełniana była także oferta przeznaczona na rynek krajowy. OPTeam położył m.in. nacisk na wprowadzenie do swojej oferty produktów związanych z cyberbezpieczeństwem oraz cieszącym się obecnie zainteresowaniem tematem ochrony danych poufnych.

Ważnym aktywem OPTeamu pozostaje nadal pakiet udziałów w spółce Polskie ePłatności. Spółka ta przeprowadziła w roku 2017 znaczące akwizycje i istotnie poszerzyła bazę swojej działalności.

Mimo trudnej sytuacji rynkowej ubiegły rok oceniamy pozytywnie głównie ze względu na kroki poczynione w celu optymalizacji funkcjonowania spółki oraz jej reorientację względem rynku. Pozwala nam to z optymizmem patrzeć na przyszłość.

Szanowni Państwo, w imieniu swoim i Zarządu chciałbym w tym miejscu podziękować naszym Akcjonariuszom i pracownikom za zaufanie i za ciężką, owocną pracę w trakcie całego roku.

Z wyrazami szacunku

Tomasz Ostrowski,

Prezes Zarządu OPTeam S.A.