

Tajęcina, dnia 20 marca 2012 r.

Szanowni Państwo.

Rok 2011 był dla OPTeam S.A. okresem intensywnego rozwoju i zwiększania skali działalności. W znacznie większym stopniu skoncentrowaliśmy się także na rozbudowie portfolio i wprowadzaniu do sprzedaży własnych, wysokomarżowych produktów i usług. Działania te zaowocowały skokowym wzrostem przychodów - zwiększyły się one o ponad 30 proc. w porównaniu do sprzedaży ubiegłego roku i znacznie przewyższają tempo rozwoju całego rynku teleinformatycznego.

Z początkiem 2011 r. OPTeam połączył się ze spółką zależną Elektra - największym w Polsce integratorem systemu ERP CDN XL (systemu informatycznego wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem). Integracja ta umożliwiła wzmocnienie pozycji rynkowej obu firm, a także pełniejsze wykorzystanie ich zasobów i kompetencji oraz usprawnienie zarządzania.

Departament Systemów ERP, powstały w efekcie tego procesu, zrealizował w 2011 r. kilkadziesiąt projektów wdrożeniowych. Integracja zaowocowała m.in. rozszerzeniem oferty OPTeam - głównego gracza w Polsce na rynku elektronicznych legitymacji studenckich - w perspektywnym obszarze związanym z rozwojem infrastruktury informatycznej uczelni wyższych. Rozwiązania i usługi zapewniane przez OPTeam - systemy kart elektronicznych, systemy zarządzania uczelnią (ERP), produkty internetowe i intranetowe - stanowią obecnie w pełni komplementarną ofertę informatyczną dla tego rynku, wykorzystując szerokie możliwości synergii.

W ciągu minionego roku skoncentrowaliśmy się również na zwiększaniu w swojej ofercie udziału produktów własnych i specjalistycznych usług, wykorzystując posiadane doświadczenie, kompetencje i zasoby. Nasze możliwości w tym zakresie wzrosły w istotny sposób dzięki wybudowaniu Centrum Projektowego Nowoczesnych Technologii OPTeam (CPNT) w Tajęcinie k. Rzeszowa, zlokalizowanego na terenie Podkarpackiego Parku Naukowo-Technologicznego „Aeropolis” (Dolina Lotnicza, Specjalna Strefa Ekonomiczna EURO PARK Mielec). Inwestycja ta, oddana do użytku w II połowie 2010 r. m.in. dzięki środkom pozyskanym z pierwszej oferty publicznej, zapewniła OPTeam warunki do rozwoju nowej generacji innowacyjnych produktów z zakresu systemów kartowych oraz znacząco przyspieszyła rozwój kompetencji w obszarze szeroko rozumianego bezpieczeństwa danych.

W 2011 roku wprowadziliśmy do sprzedaży nowe, specjalistyczne rozwiązania z obszaru ERP, m.in. w zakresie zarządzania projektami budowlanymi, magazynem wysokiego składowania, procesami produkcyjnymi oraz obiegiem dokumentów. Dobrze zostały przyjęte przez rynek nasze nowe produkty z obszaru technologii internetowych - aplikacja Rejestr Spraw Sądowych czy internetowy system Biura Karier z modułem badania losów zawodowych absolwentów.

W związku z dynamicznym rozwojem spółki, zwiększyliśmy w ubiegłym roku siły sprzedażowe, poprzez utworzenie nowych oddziałów OPTeam w Warszawie, Lublinie i Krakowie. Inwestycja ta przyczyniła się do wzrostu kosztów operacyjnych spółki, jesteśmy jednak przekonani, że w dłuższym okresie w pozytywny sposób przełoży się na wyniki OPTeam.

Na uwagę zasługuje także bardzo dobrze rozwijająca się działalność spółki Centrum Rozliczeń Elektronicznych Polskie ePłatności, w której OPTeam posiada 50 proc. akcji. Liczba zainstalowanych przez firmę terminali do obsługi kart płatniczych wyniosła na koniec 2011 r. - po niespełna dwóch latach działalności - 12,5 tys. szt. na terenie całej Polski, co daje jej piątą pozycję wśród największych graczy na tym rynku.

Na koniec 2011 r. przychody OPTeam S.A. wyniosły 79,4 mln zł, rosnąc o 30% wobec sprzedaży w roku poprzednim (60 mln zł). EBITDA zwiększyła się o 27 proc. r/r, wynosząc ponad 5,2 mln zł. Zysk netto sięgnął blisko 2 mln zł, utrzymując się na poziomie zbliżonym do wyniku z ubiegłego roku, z uwagi na realizowane w ciągu roku inwestycje w rozwój nowych produktów oraz sprzedaży. Warte podkreślenia jest także znaczny wzrost przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej, które na koniec 2011 roku wyniosły ponad 3,3 mln zł.

W najbliższych latach zamierzamy w zdecydowany sposób zwiększyć w strukturze sprzedaży OPTeam udział oprogramowania i usług własnych, które stanowią najbardziej rentowne i perspektywiczne obszary działalności spółki. Zamierzamy rozwijać naszą ofertę przede wszystkim dla segmentu MSP, energetyki oraz uczelni wyższych, które postrzegamy jako kluczowe dla nas rynki.

W imieniu Zarządu, chciałbym podziękować Państwu, naszym Akcjonariuszom, za zaufanie, jakim obdarzyliście Spółkę. Jestem przekonany, że najbliższe lata przyniosą Państwu satysfakcjonujący zwrot z inwestycji w akcje OPTeam. Dziękuję również wszystkim Pracownikom firmy za zaangażowanie i pracę włożoną w jej rozwój i budowę mocnej pozycji rynkowej.

Z wyrazami szacunku,

  
Andrzej Pelczar

Prezes Zarządu OPTeam S.A.