

Szanowni Państwo,

oddaję w Państwa ręce raport podsumowujący nasze działania oraz sukcesy w I półroczu 2019 roku obrotowego. W tym okresie kontynuowaliśmy realizację strategii rozwoju Betacom na lata 2017-2020, która zakłada rozwój działalności w oparciu o cztery linie biznesowe (Hybrydowe IT, Smart Workplace, Edukację i Logistykę) oraz zwiększenie przychodów z wysokomarżowych projektów. Chcemy nadal zwiększać przychody ze sprzedaży naszych autorskich rozwiązań, projektów rozliczanych w modelu rekurencyjnym oraz sprzedaży międzynarodowej.

Na tle wyników pierwszego półrocza, pozytywnie prezentuje się realizacja założeń budżetowych Linii Biznesowej Hybrydowego IT (HIT). Jest to efekt połączenia konsekwentnych działań menadżerów odpowiadających za HIT, których celem jest wzmocnienie kompetencji wdrożeniowych, pozyskiwanie długoterminowych kontraktów utrzymaniowych oraz inwestycja w rozwój zespołu sprzedażowego. Program szkoleń dla działu handlowego oraz specjalistów z obszarów pre-sales, zaprojektowany w trybie serii praktycznych warsztatów z obszaru tzw. solution selling'u, realizowany wspólnie z naszym partnerem technologicznym, pozwala skuteczniej prezentować klientom rozwiązania Betacom i pozycjonować nas jako wiarygodnego i długoterminowego partnera.

Przykładem właściwej korelacji procesu sprzedaży ze strategicznymi wskaźnikami spółki jest projekt realizowany dla podmiotu sektora finansowego. Współpraca z nowo pozyskanym klientem, nawiązana w 2018 roku pokazuje potencjał wdrażania rozwiązań hybrydowych (z wykorzystaniem elementów chmury publicznej), jak i wzrost roli Betacom jako partnera technologicznego uczestniczącego od fazy rozwoju koncepcji biznesowej w Polsce po stałe zaangażowanie w ekspansję na rynkach międzynarodowych.

W Linii Biznesowej Smart Workplace, pierwsze półrocze zdominowane było przez dwa wątki operacyjne. Pierwszym są zaawansowane rozmowy na temat rozwoju i migracji rozwiązania Saba u jednego z kluczowych klientów. Odnosząc się do poziomu zaawansowania negocjacji, przewidujemy podpisanie finalnego kontraktu w drugim półroczu 2019/20 roku.

Drugą inicjatywą rozwijaną z sukcesem w Linii Biznesowej Smart Workplace był rozwój kompetencji wdrożeniowo-produktowych dla jednego z liderów rozwiązań klasy Enterprise Content Management (wg rankingów Gartnera). Od początku 2019 roku zespół Betacom realizuje wdrożenia rozwiązań ECM wraz z długoterminowym utrzymaniem dla instytucji z sektora finansowego. Patrząc w perspektywie średnio i długoterminowej, ambicją Betacom jest dalsze rozwijanie współpracy z partnerem na poziomie przygotowywania dedykowanych komponentów rozszerzających funkcjonalności produktu i wspólna sprzedaż tego rozwiązania na rynkach międzynarodowych. Analiza odniesionych sukcesów w podobnym modelu współpracy z Saba Enterprise (komercjalizacja własnych komponentów Betacom przy rozwiązaniach klasy HCM, realizacja projektów we współpracy z Saba Consulting) uprawdopodobnia realizację takiego scenariusza w kolejnych latach.

W obszarze Linii Biznesowej Logistyka warto podkreślić zaplanowanie prac wdrożeniowo-projektowych w ramach rozwoju produktu VIATMS, który zostanie rozbudowany o kolejne moduły wspierające zarządzanie procesami logistycznymi – moduł morski, moduł lotniczy oraz moduł rzeczny. Ze względu na wagę operacyjną rozwiązań klasy TMS po stronie odbiorców, poza sprzedażą licencji własnych na VIATMS i kalkulację dla części wdrożeniowo-rozwojowej, dla każdego z dotychczasowych kontraktów świadczona jest opieka producenta oraz usługa wsparcia utrzymaniowego. Dojrzałość produktowa systemu VIATMS, wzmocniona o kolejne moduły własne, otwiera w kolejnym roku szansę na sprzedaż międzynarodową.

Intensywnie rozwijamy działalność w ramach Linii Biznesowej Edukacja i prowadzimy szereg negocjacji z potencjalnymi kontrahentami. Dotychczas z sukcesem wypracowaliśmy kilka kontraktów, których efekt będzie widoczny w wynikach kolejnych dwóch kwartałów. Po rozpoczęciu pierwszego projektu na uczelniach wyższych w roku 2018/19, Betacom podpisał trzy nowe kontrakty na uczelniach publicznych o łącznej wartości przekraczającej 3 miliony złotych w usługach.

Najważniejszą inicjatywą sprzedażową realizowaną w pierwszym półroczu roku finansowego w obszarze edukacji, są negocjacje umowy dystrybucyjnej z partnerem technologicznym oraz dostawcą usług edukacyjnych w Niemczech, Austrii i Szwajcarii.

W drugim półroczu naszym priorytetem jest dalsza realizacja strategii, która przełoży się na wzrost wyników, zwiększenie dywersyfikacji działalności oraz w konsekwencji wzrost wartości dla akcjonariuszy. Będzie to okres prac nad zleceniami, których rozpoczęcie zostało przesunięte z różnych przyczyn z pierwszego półrocza. Zgodnie z naszymi założeniami, wyniki finansowe za 2019 rok powinny odzwierciedlać realizację strategii na lata 2017-2020 oraz być wyższe niż w roku ubiegłym.

Z wyrazami szacunku,



Bartłomiej Antczak
Prezes Zarządu Betacom S.A.