

Szanowni Akcjonariusze,

Mija rok odkąd Rada Nadzorcza Sygnity S.A. powołała mnie na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki. Był to okres, w którym cała branża IT podnosiła się po wyjątkowo trudnym roku 2009. Dla nas z kolei był to czas intensywnych zmian organizacyjnych i strukturalnych, które miały wyprowadzić spółkę z kryzysu. Obejmując funkcję Prezesa Zarządu postawiłem przed sobą i Sygnity trzy konkretne cele do realizacji w roku 2010: zahamowanie spadku sprzedaży, możliwie jak najszybsze przywrócenie rentowności oraz przygotowanie organizacji do rozwoju. Teraz z perspektywy tego roku mogę potwierdzić, że Sygnity jest na dobrej drodze, aby wszystkie te cele zrealizować. Niektóre zgodnie z planem już zrealizowaliśmy.

Pierwszym priorytetem nowego Zarządu było skuteczne wdrożenie programu restrukturyzacyjnego, który miał przywrócić organizacji efektywność i zmniejszyć wyraźnie koszty działalności. Projekt obejmujący kilkanaście inicjatyw (m.in. optymalizację zatrudnienia, zmiany organizacyjne, wprowadzenie centralnych zakupów, zmniejszenie powierzchni biurowych, konsolidację Grupy Kapitałowej) został przeprowadzony w okresie 2-3 kwartału roku 2010. Doprowadził do zmniejszenia kosztów w skali dwunastomiesięcznej w roku 2011 o blisko 40 mln złotych. W wyniku programu zostało też zredukowane zatrudnienie w organizacji o blisko 600 etatów. Wszystkie te działania nie wpłynęły jednak na zmniejszenie przychodów. W całym 2010 roku Grupa wygenerowała sprzedaż na poziomie 524 mln złotych w porównaniu z 563 mln w roku 2009 (w tym 19 mln zł przychodów 4 spółek zależnych, które zostały sprzedane 2 lata temu). Biorąc pod uwagę ten fakt można stwierdzić, że spadek sprzedaży został zahamowany. Dla przypomnienia w roku 2007 Grupa zanotowała sprzedaż na poziomie 1,2 mld złotych. Wprowadzany błyskawicznie program oszczędnościowy pozwolił także na zdecydowanie ograniczenie straty operacyjnej w 2010 roku (34, 3 mln zł w porównaniu do 103,6 mln zł w 2009). Program restrukturyzacyjny został definitywnie zakończony, a wszelkie następne zmiany optymalizujące działalność operacyjną w Grupie Kapitałowej będą wynikały z bieżącej działalności organizacji.

Drugim priorytetem dla Zarządu Sygnity było zmniejszenie kosztów finansowych, zbyt wysokich w porównaniu z wielkością organizacji. Wiązało się to nie tylko z wprowadzeniem mechanizmów zarządczych, które pozwoliły optymalnie zarządzać posiadanymi środkami finansowymi. Celem było pozyskanie wsparcia ze strony banków, które podzielały wizję Spółki stworzoną przez nowy Zarząd. W efekcie w I kwartale 2011 roku spółka podpisała umowy z 2 nowymi bankami ING Bankiem Śląskim oraz Deutsche Bankiem PBC SA, które uruchomiły linie kredytowe na nowych, rynkowych warunkach.

Kolejnym priorytetem dla Spółki było przygotowanie jej do intensywnego wzrostu w kolejnych okresach. Dlatego w czerwcu 2010 roku ogłoszony został Plan Rozwoju Grupy Sygnity na lata 2010-2012, zakładający m.in. wprowadzenie nowych produktów oraz nowych modeli usług, uruchomienie nowych pionów biznesowych, konsolidację Grupy Kapitałowej, a także zamknięcie nierentownych działalności. W wyniku realizacji Planu Rozwoju zakończony został proces konsolidacji spółek Aram i Winuel, które stały się podstawą pionów

publicznego i utilities. Kontynuując ten proces, spółka ogłosiła na początku roku 2011 plan połączenia ze spółkami Sygnity Technology i PB Polsoft. Spółka rozpoczęła też budowę pionu dla małych i średnich przedsiębiorstw, począwszy od rozwoju własnych, istniejących już aplikacji oraz budowie silnego zespołu sprzedażowego. Zgodnie z Planem Rozwoju Sygnity rozpoczęło także projekty, które pozwolą jej stopniowo odchodzić od klasycznego modelu integratorskiego na rzecz nowych modeli obsługi Klienta, takich jak model operatorski czy pay-per-use. Spółka uruchomiła też dwa nowe piony: integracji infrastruktury oraz integracji aplikacji. Ta decyzja w moim przekonaniu, pozwoli spółce efektywniej niż dotychczas oferować usługi i produkty do większej grupy klientów. Bezpośrednio, więc przyczyni się do wzrostu przychodów.

W roku 2010 spółka przeszła bardzo głębokie zmiany. Zarówno w zakresie wprowadzania inicjatyw oszczędnościowych jak i zmian organizacyjnych. Czasami były to bolesne zmiany, bo związane z dużą redukcją zatrudnienia. Ale dzięki determinacji całego Zarządu jak i całej organizacji widać wyraźną poprawę kondycji Spółki. Mam na myśli nie tylko stronę finansową naszej działalności, ale także kwestie możliwości realizacyjnych i zdobywania nowych kontraktów. Firma stała się bardziej efektywna, bardziej przewidywalna i co ważne elastyczna. Teraz będzie łatwiej nam reagować na zmiany rynkowe, więcej będziemy mogli je sami inicjować.

Przed nami rok mobilizacji i przyspieszenia. Mobilizacji, bo firma ciągle musi dbać o koszty, ale z drugiej strony musi też ewoluować, bo zmiana jest cechą charakterystyczną dla branży IT. Ale z drugiej strony chcemy też przyspieszyć, z wprowadzaniem nowych usług, z pozyskiwaniem nowych klientów i projektów. Wśród naszych najważniejszych założeń na rok 2011 jest koncentracja na kluczowych sektorach rynku, wprowadzenie nowego modelu obsługi klienta, modelu operatorskiego oraz uruchomienie pełnej oferty gamy naszych usług dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Jestem przekonany, że zarówno już przeprowadzone, jak i planowane zmiany spowodują, że rok 2011 będzie czasem dalszego rozwoju i dalszej poprawy rentowności Grupy Sygnity, czego najlepszą zapowiedzią są zgodne z przyjętymi założeniami wyniki roczne za 2010 rok, a także nasz portfel zamówień, na dziś w wysokości 330 mln zł. Nasze pierwotne założenia, plany przebiegają zgodnie z planem. Te fakty pozwalają mi potwierdzić prognozę Spółki, która zakłada, że do 2012 roku osiągniemy przychody na poziomie 650-700 mln zł oraz EBIT na poziomie 5%-7%. Przed nami, więc okres przyspieszenia.

Z poważaniem,
Norbert Biedrzycki

