

## Szanowni Państwo

Za nami kolejny rok stabilnego wzrostu OPTeam. Zakończyliśmy go z przychodami na poziomie ponad 98 mln zł, co oznacza wzrost o ponad 5 proc. w stosunku do 2013 r. Co ważne, zyski rosły szybciej niż sprzedaż i w efekcie w 2014 r. zanotowaliśmy wzrost rentowności na wszystkich poziomach. Szczególnie cieszy nas wzrost wskaźników rentowności kapitału własnego (ROE) o 1,15 pp. oraz rentowności aktywów (ROA) o 0,82 pp. do poziomu odpowiednio 12,8 i 5,2 proc. Oznacza to, że zasoby, którymi dysponujemy są wykorzystywane lepiej i efektywniej.

W 2014 r. doszło do zmian w strukturze odbiorców OPTeam.

Wyraźnemu zwiększeniu uległa sprzedaż dla rynku edukacji (szkoły wyższe), która wyniosła ponad 22 mln zł i zanotowała rekordowy wzrost w stosunku do roku 2013 o ponad 10 mln zł. Rok 2014 był również kolejnym rokiem wzrostu przychodów w sektorze przedsiębiorstw do ponad 43 mln zł.

Przyjęty kierunek mocnego integratora systemów o wysokich kompetencjach daje rezultaty i stanowi o przewadze OPTeam na trudnych, wymagających i kluczowych z punktu widzenia działalności spółki rynkach.

Rok 2014 to kolejny rok dużej aktywności w którym OPTeam pozyskał zlecenia o większej wartości niż w roku 2013.

Aktywność spółki na kluczowych rynkach spowodowała istotny wzrost bazy przedsiębiorstw i instytucji do utrzymania i serwisu powdrożeniowego, który spółka realizuje. Przyrost bazy outsourcingowej daje OPTeam gwarancję stabilnych przychodów w kolejnych latach i obszaru utrzymania instalacji IT.

Wzrost sprzedaży i wyniku był możliwy dzięki aktywnym działaniom handlowym oraz wzmacnianiu dotychczasowych i budowie nowych kompetencji, co istotnie poszerzyło ofertę spółki. Polityka wzmocnienia sprzedaży produktów i usług własnych, na których OPTeam realizuje wyższe marże dała również mierzalne efekty w roku 2014.

Poszerzyliśmy ofertę integratorską a i skoncentrowaliśmy się na najbardziej marżowych dla spółki rynkach, gdzie wykorzystaliśmy szanse wielokrotnej sprzedaży. Ważnym był wzrost usług generowanych z „chmury” – gdzie wykorzystaliśmy własne Data Center.

Stale zwiększana baza podmiotów w outsourcingu (SaaS - IT jako usługa), daje rok rocznie coraz lepsze wyniki, między innymi dzięki usłudze HR OPTiCenter – która w roku 2014 przysporzyła spółce wielu nowych klientów.

W 2015 r. w dalszym ciągu zamierzamy kontynuować przyjętą strategię wzrostu sprzedaży usług integratorskich oraz usług i produktów własnych z wykorzystaniem nowoczesnych modeli sprzedaży, która przyniosła już pozytywne efekty w 2014 r. Najistotniejszymi odbiorcami naszych usług powinien być sektor przedsiębiorstw a także sektor energetyczny i edukacji (szkół wyższych). Część kontraktów podpisanych w 2014 roku będzie realizowane w roku 2015.

Aktywne działania handlowe dają szanse realizacji budżetu.

Posiadamy również częściowy portfel zamówień w sektorze edukacji a rynek energetyczny daje szansę na domknięcie w roku bieżącym otwartych wątków handlowych.

Na uwagę zasługują także wyniki Polskich ePłatności za 2014 rok – spółki, w której posiadamy 50 proc. akcji. PeP w pięć lat po rozpoczęciu działalności przekroczył próg rentowności i osiągnął najwyższą w historii wartość wskaźnika EBITDA, wynoszącą blisko 11 mln złotych. Na koniec roku w sieci obsługiwanej przez Polskie ePłatności pracowało ponad 27 tys. terminali POS, a plany na kolejne lata są w dalszym ciągu bardzo ambitne. Zarząd PeP szacuje, że w bieżącym roku spółce uda się pozyskać klientów na kolejne 5 tys. POSów.

Polskie ePłatności są liderem innowacyjności w swojej branży i stale rozwijają swoją ofertę. Należy odnotować, że spółka w roku 2014 weszła na rynek z mPOSem, czyli smartfonem połączonym z tanim czytnikiem kart – urządzeniem umożliwiającym sprzedawcom, w tym sklepom, placówkom handlowym i in., obniżenie ponoszonych przez nich kosztów akceptacji transakcji płatniczych.

W roku 2015 spółka planuje wprowadzenie kolejnych innowacyjnych działań zwiększających konkurencyjność oferty na rynku.

Dotychczasowe osiągnięcia, jak również śmiałe plany rozwojowe oraz wejście nowych niskich stawek w zakresie opłaty interchange (IF), sprawiają, że na rok 2015 patrzymy z dużym optymizmem i nadzieją co do dalszego szybkiego tempa rozwoju PeP oraz osiąganych przez spółkę wyników finansowych.

Na koniec pragnę podziękować wszystkim Pracownikom, członkom Rady Nadzorczej oraz Zarządu za zaangażowanie w budowę pozycji rynkowej OPTeam. Dziękuję również Akcjonariuszom za okazane zaufanie. Wierzę, że dzięki konsekwentnie realizowanej strategii, kolejne okresy będą przynosić dalszy wzrost wartości rynkowej Spółki, a co za tym idzie również Państwa portfeli.

Z poważaniem,

Wacław Szary

Prezes Zarządu OPTeam S.A.