

Kraków. 28.04.2021 r.



Szanowni Państwo,

Chciałbym zwyczajowo podzielić się z Państwem kilkoma refleksjami dotyczącymi zakończonego roku 2020. Roku wyjątkowego, bo zdeterminowanego działaniami związanymi z ogólnoswiatową pandemią COVID-19.

W ubiegłym roku uzyskaliśmy niższe niż w latach ubiegłych przychody: na poziomie jednostkowym, czyli w Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne S.A., było to 27 461 tys. PLN, a na poziomie skonsolidowanym przychody wyniosły prawie 40 mln PLN. W obu przypadkach spadek przychodów rok do roku to ok. 14 %. Z tym faktem wiąże się nierozzerwalnie wartość wyniku finansowego, gdzie po raz pierwszy od dłuższego czasu wynik ten, jest ujemny zarówno w Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne S.A., jak również na poziomie skonsolidowanym.

Szukając przyczyn gorszych wyników finansowych w roku ubiegłym, w pierwszej kolejności, tak jak wspomniałem, wskazałbym jako przyczynę spadek zanotowanego poziomu sprzedaży wynikający z ogólnego załamania rynku inwestycyjnego, czy usługowego. Jak podaje Ernst & Young (https://www.ey.com/pl_pl/news/2021/03/badanie-ey-rok-z-covid), aż 48% polskich przedsiębiorców wskazuje jako największy problem pandemii spadek liczby klientów, co w oczywisty sposób prowadzi do zmniejszonych przychodów.

Chciałbym również jednoznacznie wyjaśnić, że przedmiotem działalności Spółki jest działalność usługowo-informatyczna w obszarze inwestycji u Klienta z sektora Średniego i Dużego Biznesu, głównie „zachodniego”. To w prosty sposób pokazuje, że spadek inwestycji (zahamowanie, ograniczenie, wyczekanie - co miało miejsce w zeszłym roku) u takich Klientów musi odbić się niekorzystnie na spółkach takiego typu jak nasza.

Z drugiej zaś strony analizując dane finansowe Spółki za ubiegły rok, należy zauważyć brak innych przesłanek do stwierdzeń, że istnieje inny powód zmniejszenia przychodów.

Patrząc na działalność Spółki w roku ubiegłym nie można też nie zauważyć innych istotnych, czy wręcz optymistycznych elementów i składników funkcjonowania Spółki. I tak:

- w okresie od początku pandemii i lockdownu wszelkie decyzje podejmowane przez Zarząd, a realizowane konsekwentnie przez kadrę kierowniczą i personel Spółki zaowocowały tym, że praca odbywała się ciągle, bez zagrożeń dla życia i zdrowia ludzi, a Spółka posiada sprawnie funkcjonujący Plan Ciągłości Działania;

- zostały wypracowane mechanizmy pracy zdalnej, zarówno na poziomie wewnętrznej organizacji Spółki, jak również w kontaktach z Klientami, czy Partnerami Biznesowymi; Spółka przeniosła w dużej mierze swoją aktywność „do internetu”, na wszystkie obszary, które są dogodne dla Klientów - czy to platformy promocyjne, czy też szkoleniowe ofertowe, informacyjne;

- został dopracowany model sprzedaży zwłaszcza w obszarze usług IT w postaci skwantyfikowanej matrycy produktów, produktów własnych, czy też sprzedaży projektów w systemie abonamentowym (wprowadzenie projektów realizowanych „w chmurze”);

- zostały również utrzymane zasoby pracownicze, zwłaszcza w obszarze specjalistów, czy też kadry kierowniczej; Spółka również posiłkowała się zasobami spółek Grupy Kapitałowej;

- Spółka zachowała zdolność oraz efektywność w zakresie zarządzania oraz wykonywania projektów w obszarze tzw. Niskich Prądów, pomimo niekorzystnych wcześniejszych uwarunkowań;

Szanowni Państwo,

W świetle powyższego, mniemam, że rok obecny, jak i lata następne, przyniosą zdecydowaną poprawę wskaźników finansowych i efektów działania Spółki. Naszą silną stroną są: doświadczenia na rynku, dobrane technologie oraz oddany personel. Na ostatnim miejscu wymienię ludzi, z którymi w zeszłym roku dane mi było współpracować, wszystkich Państwa, zarówno wszystkich Pracowników firmy, Pracowników Firm Partnerskich i Klientów, aby dzisiaj wszystkim, bez wyjątku podziękować za zaangażowanie, budowanie kompetencji, wkład pracy, cierpliwość, wiarę oraz determinację w tym trudnym, 2020 roku. Mam nadzieję, że obecny już 2021 rok i lata następne będą dla wszystkich lepsze.

Nadzieję na zdecydowanie lepsze wyniki Spółki upatruję przede wszystkim w kontynuowaniu podjętych zmian i konsekwencji w realizowanej polityce. Tak jak w roku 2019, tak w roku ubiegłym, Spółka oferuje nowatorskie rozwiązania dla klientów w postaci rozwiązań do analizy danych, zcentralizowanych centrów obsługi klienta, czy wszelkich rozwiązań wspierających, czy wręcz automatyzujących pracę człowieka. Również sprzedaż do najbardziej prestiżowych sektorów rynku: przemysł 30 %, usługi 30%, bankowość 26%, powinna gwarantować osiągnięcie zamierzonych celów.

Z poważaniem,

Krzysztof Kniszner
Prezes Zarządu
Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne S.A.