

Szanowni Akcjonariusze,

Niniejszym przekazuję Państwu Raport Roczny CUBE.ITG, prezentujący wyniki za 2016 rok, w którym konsekwentnie przekształcaliśmy Spółkę w nowoczesny podmiot na rynku IT, skoncentrowany na generowaniu jak największych marż z tytułu realizowanych kontraktów.

Spodziewając przestoju w realizacji projektów z segmentu zamówień sektora publicznego już w 2015 r. podjęliśmy szereg działań zmierzających do uniezależnienia się od tego segmentu, by ewentualne zawirowania nie miały aż tak dużego wpływu na kondycję Spółki w przyszłości, jak ma to miejsce jeszcze obecnie.

Spadek przychodów jakie zanotowała CUBE.ITG w segmencie zamówień publicznych był bardzo znaczący i świadczy o skali zawirowań, które dotknęły całego rynku. Dzięki ciężkiej pracy i poświęceniu wszystkich pracowników, udało się częściowo zrekompensować ten spadek wzrostem sprzedaży do segmentu komercyjnego, co pozwoliło wygenerować blisko 5 mln zł zysku na poziomie netto, oraz ponad 10 mln zł zysku EBITDA.

Cały czas jednym z priorytetów Zarządu pozostaje efektywność i kontrola kosztów działalności. Dzięki sytuacji rynkowej rozpoczęliśmy proces restrukturyzacji zadłużenia, co przyczyniło się do zmniejszenia kosztów finansowych.

Podjęliśmy też trudną, ale konieczną decyzję dotyczącą sprzedaży części przedsiębiorstwa, która w naszej ocenie generowała niskie marże, które negatywnie odbijały się na ocenie Spółki i jej efektywności. Jestem przekonany, że dzięki tym działaniom, czyli wzrostowi sprzedaży do klientów komercyjnych, konsekwentnym działaniom zmierzającym do uniezależnienia CUBE.ITG od dużych publicznych przetargów i skoncentrowaniu się na usługach wysokomarżowych stworzyliśmy fundament pod przyszłe sukcesy całej Grupy Kapitałowej.

W roku 2016 konsekwentnie szukaliśmy synergii i pogłębialiśmy konsolidację z Data Techno Park, która będzie w przyszłości odgrywała coraz większą rolę w wynikach finansowych CUBE.ITG. Dzięki nowoczesnej infrastrukturze możemy rozwijać usługi abonamentowe, które pozwolą nam stabilizować przychody na przestrzeni kolejnych kwartałów przyszłych okresów rozliczeniowych. Dzięki infrastrukturze serwerowej możemy również kontynuować prace nad ofertą dotyczącą dystrybucji oprogramowania w modelu chmury obliczeniowej (SaaS), oraz przygotować platformy udostępniające wirtualne środowisko pracy (PaaS). Są to modele, które powinny w przyszłości odgrywać wiodącą rolę w zakresie usług IT i CUBE.ITG chce uczestniczyć w tym trendzie, co powinno zaowocować dalszym wzrostem wartości Spółki.

Priorytetem Spółki na 2017 r jest pozyskiwanie kontraktów, zwiększenie przychodów i zrealizowanie jak największej marży, Chcemy, obok sektora publicznego, gdzie spodziewamy się znacznego wzrostu w porównaniu do 2016 r. zwiększać ekspozycję na kontrakty dla służby zdrowia m.in. wynikające z przygotowania do wymogów Elektronicznej Dokumentacji Medycznej.

Korzystając z okazji, w imieniu całego Zarządu dziękuję za zaufanie jakim Państwo nas obdarzyliście i jestem przekonany, że podjęte i zrealizowane działania w roku ubiegłym przyczynią się do sukcesu Grupy Kapitałowej w kolejnych latach.

Marek Girek,

Prezes Zarządu CUBE.ITG S.A

cube  itg

