

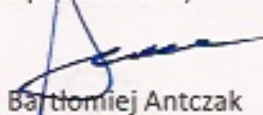
Szanowni Państwo,

W momencie komentowania wyników za miniony rok obrachunkowy, kiedy spółka wykazała rekordowy wynik netto w historii swojej działalności, starałem się tonować nadmierny optymizm. Ogłaszając nową strategię położyliśmy nacisk poza wymiarem finansowym na wskaźniki jakościowe oraz budowaliśmy przekaz wokół wdrażanych zmian organizacyjnych i biznesowych. Poza wskazaniem, „ile” uda się wypracować zysku, równie ważne jest pokazywanie obrazu „w jaki sposób” dostarczamy produkty i usługi naszym klientom oraz „jak” spółka planuje wzmocnić fundamenty swojej działalności w perspektywie nowej strategii do roku 2020.

W tym kontekście, na wyniki mijającego pierwszego półrocza, należy spojrzeć w dwóch wymiarach. Ujemny wynik finansowy po pierwszym półroczu jest spowodowany głównie przesunięciami w realizacji kilku kluczowych kontraktów. Niemniej praca włożona w rozwój i pozycjonowanie własnych produktów, zgodnie z założeniami strategii, pozwala z optymizmem patrzeć na założenia całego roku budżetowego. Na bazie portfela zamówień oraz poziomu zaawansowania negocjacji z klientami przewiduję, że każda z nowo powołanych linii biznesowych (od 1 kwietnia 2018 roku), zrealizuje postawione cele strategiczne i finansowe, wykazując sprzedaż licencji własnych. Dodatkowo, zgodnie z ustalonymi priorytetami rozszerzone zostały inicjatywy, których celem jest wdrażanie zaawansowanych rozwiązań z obszaru bezpieczeństwa.

Poprzez inwestycje w rozwój naszych produktów, takich jak viatms.pl, eduwarehouse.com i pozycjonowanie kluczowych kompetencji z obszarów sztucznej inteligencji, otworzyliśmy dodatkowe szanse sprzedażowe w ramach dyskusji z naszymi klientami w Polsce, za granicą oraz najważniejszymi globalnymi partnerami. Uważam, że określenie własnej pozycji w ramach kanałów partnerskich jest istotne i jesteśmy świadkami zachodzących zmian. Ewaluująca branża IT w Polsce, coraz większa dojrzałość rozwiązań chmurowych i świadomość klientów powoduje, że najwięksi producenci dostosowują swoją ofertę do rynku i wymagają zmian po stronie partnerów. Po pierwszym roku transformacji, rozpoczętej wraz z ogłoszeniem nowej strategii w 2017, uważam, że Betacom jest przygotowany do funkcjonowania na rynku jako wiarygodny integrator produktów firm trzecich oraz dostawca własnych rozwiązań.

z poważaniem,



Bartłomiej Antczak
Prezes Zarządu
Betacom S.A.