

Szanowny Państwo,

Podsumowując rok 2019 jak i zakończenie programu transformacji po trzech latach, chciałbym zachęcić Państwa do spojrzenia na BETACOM jako inwestycji przez pryzmat opowieści. Opowieści o naszych ambicjach, potencjale, historiach co nam się udało i co się zmieniło.

W roku 2017 opowieść o BETACOM definiowana była w dużej mierze w ujęciu o ścisłe relacje z partnerami globalnymi, takimi jak HPE czy Microsoft, rozwijanych na silnych wartościach zakorzenionych w spółce i wyrażanych w określeniach rzetelnego i wiarygodnego partnera z mocnymi kompetencjami technologicznymi. Elementem wyróżniającym na tle zaawansowanych i trudnych projektów była część wdrożeniowa rozwiązania Saba Software i oprogramowanie dedykowane klientom z różnych sektorów.

Analizując informacje prasowe sprzed 2017 roku zobaczycie Państwo mocne akcenty na wolumenowe transakcje na licencjach Microsoft lub infrastrukturze HPE. Wyzwaniem takiego modelu biznesowego było uzależnienie od strategii produktowej, rozwoju kanału sprzedaży przez globalnych dostawców oraz niepowtarzalność w cyklach sprzedaży i brak własnych przewag konkurencyjnych na tle innych partnerów.

W 2020 roku opowieść o biznesie BETACOM łatwiej zarysować w ujęciu zrealizowanych kontraktów. Dzisiaj w bezpośredniej dyskusji z zarządami i właścicielami zastanawiamy się czy VIA TMS może szybko zaadresować rosnące potrzeby e-commerce. Pomagamy wejść z nową usługą na rynek polski budując hybrydowe rozwiązanie wykorzystujące elementy chmury Microsoft, zapewniając lepsze wskaźniki time-to-market i bezpieczny model skalowania dla usługi kredytów finansowych, również na rynkach zagranicznych. Uderzenie COVID-19 i konieczność szybkiej reakcji na zamknięcie szkół i uniwersytetów postawiła zarówno nas, jak i naszych klientów w nowej sytuacji. Doszło wówczas do szybkiego uruchomienia rozwiązań wspomagających pracę nauczycieli (cyfrowalekcja.pl) oraz umożliwiających przeprowadzanie sesji egzaminacyjnych na Uniwersytecie Adama Mickiewicza w Poznaniu i w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Zamknięcie granic i zmniejszenie dostępu do pracowników realizujących ustandaryzowane procesy oraz konieczność szybkiego szukania oszczędności, postawiło wyzwanie w postaci automatyzacji procesów za pomocą robotyzacji. Zaangażowanie ekspertów BETACOM w procesy zapewnienia ciągłości dostępu do archiwów dokumentacji bankowej przy fuzji, stanowią tylko pierwszy krok w wizji automatyzacji procesów i paperless office. Współpraca z Centrum Psychiatrii Dziecięcej Uniwersytetu Kardynała Wyszyńskiego w Warszawie w obszarze autyzmu oraz z Centralnym Szpitalem Klinicznym przy Uniwersytecie Medycznym w Łodzi przy wdrożeniu rozwiązań VR i AI w diagnozie i rehabilitacji części szyjnej kręgosłupa, daje przestrzeń do weryfikacji i wdrożeń innowacyjnych rozwiązań, mających na celu wsparcie systemami eksperckimi lekarzy czy terapeutów. To tylko kilka wybranych przykładów historii jakie budujemy w BETACOM wypełniając naszą misję i realizując wizję modelu zastosowania technologii.

Za nami kolejny rok ciężkiej pracy naszych pracowników. Patrzenie na rezultaty osiągnięte w 2019 roku w przypadku BETACOM jest ściśle powiązane z zamknięciem programu transformacji wdrażanego w ciągu ostatnich trzech lat. Dodatkowym kontekstem, od którego nie sposób się uwolnić jest zarysowanie wyzwań i potencjału oferty spółki również w odniesieniu do konsekwencji COVID-19.

Jak jesteśmy przygotowani na wyzwania rynkowe, gdy na trendy kształtujące modele wykorzystania technologii nakładają się nowe wyzwania i zagrożenia powiązane z widmem zbliżającego się kryzysu, który wynika ze spowolnienia gospodarczego prognozowanego przez ekspertów na koniec 2020 roku oraz niepewnością kolejnych lat?

Patrząc na wyniki finansowe (w tym dostępne środki finansowe) przez pryzmat dyskusji o wzroście wartości spółki, nie da uciec się od analizy jakościowej - co spółka sprzedaje, z zachowaniem jakich przewag konkurencyjnych, jakimi kanałami i na jakich rynkach oraz jaka jest struktura portfela zamówień wyrażonego w ujęciu biznesu odnawialnego, a nie transakcyjnego. Od trzech lat konsekwentnie podchodzimy do wyboru inicjatyw inwestycyjnych oraz rozwoju kompetencji, których uzasadnienie musi pozytywnie odpowiadać na postawione wyżej pytania. Chciałbym podzielić się z Państwem kilkoma przykładami, które obrazują w jaki sposób realizowana była strategia w ostatnim roku transformacji, poddając pod ocenę czy i w jaki sposób wzmocnione zostały fundamenty biznesu spółki, dające potencjał do wzrostu.

W ramach LoB Hybrydowe IT bazujemy na doświadczeniu i kompetencjach centrów wdrażania rozwiązań procesowych, bezpieczeństwa warstwy infrastruktury oraz skalowania systemów budowanych z wykorzystaniem chmury obliczeniowej. Otworzyliśmy również inicjatywę związaną z optymalizacją i automatyzacją dzięki systemom klasy Robotic Process Automation (RPA). Inicjatywy z obszaru RPA adresują wymierne potrzeby biznesowe naszych klientów, szukających odpowiedzi jak podnieść efektywność procesową i osiągnąć optymalizację kosztową. Z punktu widzenia kluczowych wskaźników BETACOM, taki rozwój oferty wzmacnia generowanie przychodu w modelu rekurencyjnym uniezależniając się od cykli inwestycyjnych w części dostaw infrastruktury. Kompetencje inżynierów powiązane z uwiarygodnieniem marki Grupy BETACOM w sektorze logistyki i produkcji (synergia z linią biznesową Logistyka i produktem VIA TMS), pozwoliły uruchomić w 2019 pierwsze komercyjne wdrożenia.

LoB Smart Workplace w części rozwijanej w oparciu o rozwiązania Saba Software, nadal rozwijał sprzedaż usług w sektorze finansowym. W perspektywie dwóch lat zespół BETACOM będzie odpowiadać między innymi za migrację do nowszej wersji oprogramowania oraz wdrożenie kluczowych procesów powiązanych z oceną i rozwojem pracowników dla jednej z największych grup finansowych w Polsce. Kontrakt poza zgodnością ze wskaźnikiem przychodów rekurencyjnych (po wdrożeniu przejście w fazę utrzymania i umowy SLA) zawiera komponenty produktów własnych wzbogacających funkcjonalności oprogramowania Saba Software.

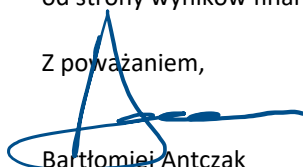
LoB Edukacja rozwijająca własny produkt eduwarebox.com udostępniła w 2019 roku kolejne 3 wersje językowe platformy wspomagającej nauczanie zdalne (niemiecką, hiszpańską i turecką). W listopadzie 2019 roku podpisany został kontrakt na dostawę oprogramowania eduwarebox.com dla ponad 2,2 milionów uczniów. Licencje zostały udostępnione na terytorium Niemiec, Austrii i Szwajcarii, a w lutym 2020 uruchomiona została wersja platformy na silniku eduwarebox.com z tzw. German language pack. Jest to przykład zaangażowania spółki w przedsięwzięcie wypełniające wszystkie trzy kluczowe wymiary strategii BETACOM, sprzedaż licencji własnych w modelu abonamentowym przy wejściu na rynki międzynarodowe.

Rozwój biznesowy w obszarze logistyki to połączenie potencjału LoB Logistyka oraz oferty spółki Control System Software Sp. z o.o. (BETACOM jest 20% udziałowcem w CSS). Do najważniejszych sukcesów LoB Logistyka w 2019 roku zaliczam podpisane z klientami umowy, mające na celu rozwój systemu VIA TMS o kolejne moduły do transportu lotniczego i morskiego. W przypadku realizacji planów sprzedażowych przez spółkę Control System Software, zaangażowanie BETACOM na mocy podpisanej w 2018 roku umowy inwestycyjnej może wzrosnąć do 90%. Sprzedaż rozwiązania VIA TMS dla klientów z sektora TSL, produkcji czy e-commerce charakteryzuje się wymiarami rozpoznania licencji własnych oraz długoterminowych przychodów rekurencyjnych z umów utrzymaniowych.

Wierzę, że droga wytyczona przez program transformacji jest realnym scenariuszem dla dalszego budowania wartości spółki. To co dziś determinuje najważniejsze dyskusje w spółce - jak skalować rozpoczęte inicjatywy - jest odmiennym punktem niż pytanie stawiane w 2017 roku - jaki ma być nasz biznes. Niemożliwym do przewidzenia elementem w analizie ryzyka dla programu transformacji była sytuacja pandemii. Niemniej, przyglądając się kluczowym inwestycjom spółki w produkty, powiązanie z obszarami wsparcia pracy i nauki zdalnej, optymalizacji procesów od strony automatyzacji oraz transformacji cyfrowej i wątków bezpieczeństwa mam wrażenie, że oferta adresuje część wyzwań powiązanych z COVID-19.

W tym miejscu, bardzo chciałbym podziękować przede wszystkim pracownikom BETACOM i spółek w grupie. Bez Waszej wiary, zaangażowania i co najważniejsze otwartości na zmianę, ostatnie trzy lata transformacji nie byłyby możliwe. Historie przytoczone powyżej to w mojej ocenie wymiar Waszego talentu i profesjonalizmu. Mam nadzieję, że na tych fundamentach, spółka będzie kontynuowała rozwój i w perspektywie kolejnych lat wzmacniania się, również od strony wyników finansowych.

Z poważaniem,



Bartłomiej Antczak  
Prezes Zarządu  
BETACOM S.A.