

Szanowni Państwo,

tezy postawione w raporcie „2019 Technology Industry Outlook,” przeprowadzonym przez Deloitte Center for Technology, Media & Telecommunication, pokazują przesunięcie w definicji kluczowych technologii będących silnikami wzrostów sprzedaży rozwiązań IT. Biorąc pod uwagę wyzwania i turbulencje towarzyszące procesom transformacji rynkowej jakiej doświadczamy, cieszy trend, w którym priorytety rozwoju opisane w poprzedniej edycji raportu, ewaluują z generycznego obszaru cloud computingu i elastycznego modelu konsumpcji mocy chmury obliczeniowej do jasno wskazanego potencjału zastosowania **sztucznej inteligencji** w rozwiązaniach komercyjnych. Analitycy upatrują dodatkowo szansę rozwoju biznesu po stronie dostawców rozwiązań IT poprzez redefinicję lub zawiązanie **nowych partnerstw**, które poprzez połączenie kompetencji technologicznych z wiedzą branżową ma przełożyć się na komercjalizację innowacji produktowej. Ten obrazek szans i zagrożeń dla naszego rynku, jest dopełniony rekomendacją ochrony gromadzonych i przetwarzanych danych dzięki zastosowaniu coraz efektywniejszych rozwiązań z domeny **bezpieczeństwa**.

W tak zarysowanym kontekście rynku warto poddać ocenie osiągnięte przez Betacom rezultaty w mijającym roku. Czy patrząc w przyszłość ponoszone inwestycje w rozwój oferty Betacom opartej na kluczowych kompetencjach napędzających zmiany na rynku IT (sztuczna inteligencja), budowanie rozwiązań we współpracy z partnerami technologicznymi i branżowymi przy zapewnieniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa – pozwalają z optymizmem oczekiwać wzrostu wartości spółki?

Zgodnie z przyjętą w spółce „Strategią Betacom na lata 2018-2020” i wdrożonym programem transformacji biznesowej, cele na 2018 rok zostały opisane w dwóch wymiarach: ilościowym i jakościowym. Pierwszy raz wyniki spółki prezentowane są w ujęciu nowej struktury opartej na czterech liniach biznesowych (LoB – Line of Business): Hybrydowe IT, Smart Workplace, Logistyka i Edukacja. Każdy z LoB poza wymiarem celu oczekiwanego wyniku finansowego miał do realizacji cele jakościowe, których realizacja znacząco przyczynia się do budowy wartości całej Grupy. Cele jakościowe definiujemy i rozliczamy w odniesieniu do trzech kluczowych wskaźników przyjętych w strategii: wielkości sprzedaży produktów własnych, poziomu sprzedaży w modelu odnawialnym (rekurencyjnych subskrypcji) oraz liczby obsługiwanych rynków zagranicznych.

Główną przyczyną niższego wyniku netto w stosunku do roku 2017/18 była zmiana struktury kontraktów, przy rezygnacji z jednorazowych transakcji dostaw towarów, na rzecz długoterminowych umów z rozłożonymi płatnościami w czasie. Zmniejszający się wolumen sprzedaży mierzony przychodami jest zjawiskiem dość częstym przy transformacji i przechodzeniu z modelu transakcyjnego, opartego w znaczącej części na dostawach towarów firm trzecich i zajmowania pozycji dostawcy rozwiązań budowanych wokół własnych produktów i usług. Oceniam, że osiągnięty poziom sprzedaży (107

milionów złotych) jest realnym odzwierciedleniem potencjału spółki przy sprzedaży bardziej zaawansowanych rozwiązań w modelu usługowym przy zwiększonej alokacji zasobów własnych na projektach. W kolejnych latach, przyjmując jako bazową wartość przychodu z poziomu 107M PLN i szacowanym rocznym wzroście w przedziale 3-5%, naszym głównym celem będzie poprawa marżowości na realizowanych kontraktach. Portfel zamówień w poszczególnych liniach biznesowych, w perspektywie kolejnych 3 lat, pozwala szacować wzrosty minimum 30% przy wynikach netto rok do roku. W ten sposób konsekwentnie zbliżymy się do zapowiedzianego w roku 2017 docelowego i pożądanego poziomu 5-7% rentowności Grupy Betacom przy docelowej konsolidacji wyników spółek zależnych.

Na wyniki mijającego roku powinniśmy również spojrzeć w ujęciu jakościowym. Na tym etapie transformacji kluczowy jest aspekt sprzedaży produktów własnych. Największym sukcesem mijającego roku było przebicie poziomu 4 milionów złotych w sprzedaży licencji własnych co stanowi 160% wzrost do roku poprzedniego. Wzmacnianie pozycji własnych produktów i powiększanie bazy klientów przybliżyła nas do realizacji dwóch kolejnych wskaźników strategii (rekurencyjny biznes i rynki międzynarodowe), dla których produkty własne to główny silnik wzrostu. Gdy przyjrzymy się Państwu rozwiązaniu viaTMS.pl, platformom edukacyjnym opartym o autorski silnik eduwarebox.com, czy też narzędziu Bloom jako środowisku dedykowanym dla lekarzy i terapeutów przy wsparciu analizy wyników diagnostycznych – na pierwszy plan wysuwają się nasze inwestycje we wdrożeniu kolejnych wersji produktów już z zintegrowanymi modułami sztucznej inteligencji.

Dlatego z jednej strony cieszy fakt, że dzięki takim rozwiązaniom, jak Bloom Chat Diagnosis Platform z komponentem sztucznej inteligencji, weszliśmy do wąskiego grona finalistów w globalnym programie IBM Watson Dragon Challenge w Barcelonie. Ale co jeszcze istotniejsze, dzięki jasno określonym priorytetom i coraz mocniejszym kompetencjom, Grupa Betacom jest zaangażowana do strategicznej współpracy z **partnerami branżowymi**, szukającymi rozwiązań przy realnych zastosowaniach biznesowych.

Uniwersytet Medyczny w Łodzi wraz z Centralnym Szpitalem Klinicznym w Łodzi po pilotażowym wdrożeniu silnika rozszerzonej rzeczywistości (VR) zaufała i wybrała nasz zespół do opracowania założeń rozwoju produktu medycznego o elementy sztucznej inteligencji przy wspomaganie rehabilitacji osób z ograniczeniami ruchu części szyjnej kręgosłupa. Partnerstwo z wiodącą uczelnią medyczną oraz szpitalem klinicznym to dla nas szansa walidacji części hipotez badawczych z wykorzystaniem silnika sztucznej inteligencji w warunkach badań klinicznych. To jeden z przykładów partnerstwa pokazującego jak niesamowite możliwości otwierają się przed technologią przy mierzeniu się z wyzwaniami cywilizacyjnymi.

Ponad 6% polskiego PKB jest generowane w sektorze transportu i logistyki. Inwestycja Betacom w spółkę Control System Software sp. z o.o., producenta rozwiązania viaTMS, nie ogranicza

się wyłączanie do realizowanych wspólnie programów sprzedażowych. W mijającym roku pozyskaliśmy grono nowych klientów na rozwiązanie klasy TMS. Nie mniej istotne okazały się umowy partnerskie na wdrożenie innowacyjnych narzędzi rozbudowujących funkcjonalności viaTMS. Wraz z dwoma liderami rynku uruchomiliśmy projekty badawczo-rozwojowe, w których projektujemy nowe modele zastosowania silników mapowych oraz wsparcia pracy spedytorów z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.

Prace nad rozwiązaniami opartymi o sztuczną inteligencję, rozwoju produktów własnych muszą być dzisiaj silnie skorelowane z dbaniem o bezpieczeństwo zasobów oraz gromadzonych i analizowanych danych. Z tego powodu w minionym roku większy nacisk położyliśmy na rozwój kompetencji w obszarze bezpieczeństwa. Decyzja musiała się zbiec z równoległym przedefiniowaniem naszych relacji z wiodącymi dostawcami rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa. Proces wyboru i ustalenie wspólnej strategii sprzedaży był tym razem znacząco determinowany przez wizję i plany pozycjonowania produktów własnych Betacom.

Podsumowując, jesteśmy w procesie transformacji wdrażając przyjętą w 2017 roku strategię spółki. Po pierwszym roku funkcjonowania w docelowej strukturze organizacyjnej pozytywnie oceniam zrealizowane cele jakościowe determinujące dynamikę budowania wartości spółki. Postawione przez nas tezy w strategii znajdują odzwierciedlenie w raportach analizujących kluczowe trendy na rynku IT. Będziemy kontynuować rozwój oferty produktów własnych z wykorzystaniem silników sztucznej inteligencji, przy jednoczesnym wzmocnieniu kompetencji spółki w obszarze bezpieczeństwa. Wierzę, że takie rozumienie potrzeb rynku pozwoli nam dalej rozwijać sieć kluczowych partnerstw, gdzie w roli partnera technologicznego będziemy komercjalizować zarówno nasze produkty, jak i innowacje wyniesione z projektów badawczo-rozwojowych.

Z wyrazami szacunku,



*Bartłomiej Antczak
Prezes Zarządu Betacom S.A.*