



Szanowni Państwo,

niniejszy Raport Roczny przedstawia wyniki spółek Grupy Impel, w momencie bardzo istotnych zmian otoczenia prawnego, szczególnie związanego z kosztem pracy, a także transformacji rynku pracy.

Przychody ze sprzedaży wzrosły o 12% w stosunku do poprzedniego roku, i wyniosły 2,03 miliarda złotych. Przyrost przychodów o 216 mln zł to rezultat renegotjacji cen za świadczone usługi, w celu pokrycia zwiększonych bezpośrednich kosztów pracy, w związku z objęciem składkami ZUS umów cywilnoprawnych do wysokości minimalnej płacy krajowej, a także wypowiedzenia kontraktów, dla których nie osiągnięto porozumienia cenowego w renegotjacjach oraz pozyskiwania nowej sprzedaży pozyskanej na warunkach rynkowych.

Biorąc pod uwagę ponad 20% zwiększenie kosztów pracy wprowadzonych zmianą prawa, potrzebę ich bezpośredniego przełożenia na klienta w procesie renegotjacji cen naszych usług, pozytywnie oceniamy wypracowany wynik operacyjny EBIT w kwocie 41,9 mln zł, mimo jego obniżenia o 6,2 mln zł w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Największy wpływ na wynik miał koszt premii za waloryzację kontraktów, a także utrata marży na kontraktach wypowiedzianych w wyniku braku porozumienia cenowego. Zdecydowaliśmy, że nie akceptujemy obsługi klienta, który nie chciał przejąć dodatkowych kosztów pracy, wynikających ze zmiany prawa. Skonsolidowany zysk netto wyniósł 20 mln zł.

Cieszy nas fakt kierunku legislacyjnego zmierzającego do zrównania kosztów pracy w formie umów zlecenia i umów o pracę, jednak niespotykana zmiana wysokości wywołuje w perspektywie krótkoterminowej negatywny wpływ na wynik. Wysoka wartość nowej sprzedaży potwierdziła utrzymanie zdolności do pozyskiwania nowych kontraktów na rynku usług segmentu Facility Management (FM) w nowych warunkach cenowych przy wyższych kosztach pracy. Informacja jest szczególnie istotna, ponieważ od czwartego kwartału 2016 roku rozpoczęliśmy kolejny proces waloryzacji cen usług, wynikający z wprowadzenia minimalnej stawki godzinowej na umowie zlecenia, która obecnie kształtuje się na poziomie 13 zł i jest powiązana z wysokością płacy minimalnej. Prawie wszyscy nasi klienci zaakceptowali wzrost kosztów pracy tym razem o ponad 40%, aczkolwiek podobnie jak w roku ubiegłym zakładamy, iż proces renegotjacji trwał będzie w pierwszym i drugim kwartale bieżącego roku. Wierzymy, że doświadczenia poprzedniego roku pozwolą ograniczyć wpływ renegotjacji na efekt finansowy.

Istotnie zmieniała się sytuacja na rynku usług fizycznej ochrony mienia, który po latach obniżania marż powraca w trendzie do akceptowanych rentowności i wpływa pozytywnie na wyniki skonsolidowane Grupy.

Stabilnie rozwijał się w roku 2016 segment usług dla biznesu BPO - Business Process Outsourcing; zwiększyliśmy o 7,6% przychody, osiągając ponad 20 mln zł wyniku operacyjnego. Tym samym zwiększyliśmy udział usług specjalistycznych w zysku, które są mniej wrażliwe na zmianę kosztów pracy, i wykazują się wyższymi rentownościami.

Podjęte w roku 2016 zmiany organizacyjne zarządzania Grupą Impel wyrażone uproszczeniem struktur terenowych, formowaniem operacyjnego zarządu dla całej działalności na poziomie spółki emitenta - Impel S.A. i zmianą strategii rynkowej będą kontynuowane. Zmiany te wspierają koncentrację na kliencie i jego potrzebach, a także zapewniają większą współpracę struktur wewnętrznych. W obliczu skokowo rosnących kosztów pracy ludzkiej, wdramy nowatorskie rozwiązania w oparciu o rosnącą informatyzację procesów operacyjnych, zastępujemy proste czynności automatyzacją i zwiększamy ich jakość.

Od stycznia 2017 roku wydzieliliśmy trzeci obszar biznesowy – Industrial Services, który rozwija ofertę Impela w kierunku wysoko specjalizowanych usług spodziewając się wzrostu marż i przychodów, zwiększając równowagę usług specjalizowanych opartych na wykwalifikowanych pracownikach i usług prostych. Jestem przekonany, że koncentracja na trzech obszarach: FM, BPO Digital Services i Industrial Services otwiera nowy rozdział w historii Impela, wejścia na ścieżkę specjalizacji.

Priorytetem dla Zarządu Grupy Impel pozostaje zapewnienie spójności działania całej Grupy, jako jednolitego, silnego i stabilnego podmiotu na rynku usług oraz dalszy wzrost konkurencyjności. Rentowność pracującego kapitału staje się celem istotniejszym niż udział w rynku.

Aktywnie uczestniczymy w branżowym i społecznym dialogu podkreślając rolę rozwoju usług w zmieniającym się otoczeniu gospodarczym Polski i Europy, jak również w kształtowaniu standardów pracy i życia naszych pracowników.

Jestem przekonany, że nasza oferta usługowa, zawierająca najbardziej efektywne i nowatorskie rozwiązania w systemie kompleksowego outsourcingu pozwoli nadal rozwijać zarówno skalę, jak i rentowność Grupy Impel.

Z biznesowym pozdrowieniem,

Grzegorz Dzik - Prezes Zarządu Impel S.A.