



Szanowni Państwo,

przekazuję Państwu Raport Roczny Grupy Impel, szczegółowo opisujący istotne wydarzenia, które miały wpływ na Naszą Firmę i ukształtowały jej wyniki w roku 2015.

Przychody ze sprzedaży wzrosły o ponad 126 mln zł /7,5%/ w stosunku do ubiegłego roku, zamykając się kwotą 1,81 miliarda złotych. Wzrost osiągnięto organicznie, z niewielkim udziałem akwizycji, co potwierdziło wysoką, zdolność Grupy Impel do pozyskiwania nowych kontraktów i umocniło pozycję lidera na polskim rynku usług. Cieszy fakt, iż segment Bezpieczeństwo, który od pięciu lat przeżywa kryzys wynikający z dyktatu najniższej ceny w zamówieniach publicznych i towarzyszącej temu zjawisku wyniszczającej branżę wojny cenowej toczącej się w obliczu rosnących kosztów pracy, zwiększył przychody o 14%, osiągając wartość 550 mln złotych.

Mimo dużego wysiłku sprzedażowego, Grupa Impel osiągnęła o 9% niższy niż w poprzednim roku skonsolidowany wynik operacyjny na poziomie 48,1 mln złotych. Biorąc jednak pod uwagę, że w ostatnim kwartale roku służby operacyjne i handlowe przeprowadziły waloryzację ponad 4 000 kontraktów w związku z ustawowym oskładkowaniem umów zleceń od 1 stycznia 2016 roku, a także zdecydowanie mniejszy pozytywny wpływ zdarzeń jednorazowych w roku 2015 w stosunku do roku 2014, wyniki w ocenie Zarządu są dobre i potwierdziły stabilność i silne fundamenty biznesu.

Waloryzacja wszystkich umów z Klientami w okresie trzech miesięcy była w swej skali największym w historii Impela wyzwaniem i jednocześnie najważniejszym procesem zrealizowanym w roku 2015. Konieczność przeprowadzenia renegotiacji cen za usługi wynikała ze zwiększenia kosztów pracy w związku ze zmianą w Systemie Ubezpieczeń Społecznych, wprowadzającej obowiązek objęcia składkami ZUS umów cywilnoprawnych do wysokości minimalnej płacy krajowej. Wg oceny Zarządu, przeprowadzona waloryzacja cen zmierzająca do pokrycia wyższych kosztów pracy została na dzień 31 grudnia 2015 roku wykonana w 85%. Pierwsze skutki tej zmiany będzie można ocenić na podstawie wyników pierwszego kwartału. Jednak już dzisiaj podejmujemy dalsze działania, żeby wyeliminować całkowicie ustawowe skutki podniesienia kosztów pracy o prawie 40%.

W odpowiedzi na pojawiające się z coraz większym natężeniem kolejne wzrosty kosztów pracy poprzez zmiany ustawowe /2014 rok - obniżenie dotacji do osób niepełnosprawnych o 20%, 2015 rok - oskładkowanie umów zleceń, 2016 rok - spodziewane wprowadzenie minimalnej płacy na umowach zleceniach w wysokości 12 zł/ Grupa Impel wdraża nową strategię sprzedaży i realizacji usług oraz zmianę wewnętrznej struktury i zasad funkcjonowania. Z końcem 2015 roku zakończony został 2 letni projekt z międzynarodowym doradcą Simon - Kucher w zakresie nowego modelu podejścia do rynku. Mamy przekonanie, że jesteśmy przygotowani do odpowiedzi na wyzwania rynkowe.

Nasza strategia na kolejne lata wiąże się także z rozwojem usług wysoko specjalizowanych. Zgodnie z obietnicą złożoną Państwu w poprzednim liście po zakończeniu roku 2014, w roku 2015 zwiększyliśmy o 60% przychody w zakresie usług dla biznesu /BPO - Business Process Outsourcing/, osiągając przychody 60 mln zł. W roku 2016 i kolejnych będziemy kontynuowali ten kierunek rozwoju. Istotą zmiany będzie również dostarczanie dotychczasowych usług w formie pakietowej dla obsługi nieruchomości - rozwiązań facility management dla średniej wielkości klienta – wpisując się w światowy trend rozwoju outsourcingu. W 2016 roku również powiększymy koncentrację na świadczenie usług dla przemysłu. Tym samym zwiększymy udział usług specjalistycznych, działając w oparciu o rosnący udział informatyzacji i automatyzacji procesów operacyjnych. Priorytetem dla Zarządu Grupy Impel jest zapewnienie spójności działania całej Grupy, jako jednolitego, silnego i konkurencyjnego podmiotu na rynku usług. Z tym wiążą się również wewnętrzne zmiany organizacyjne, optymalizujące zarządzanie strukturami terenowymi i centralnymi, powodujące dalszy wzrost konkurencyjności.

Jesteśmy organizacją nastawioną na budowanie wartości, której przyszło funkcjonować w dwóch, ścierających się na świecie i w Polsce żywiołach: presji na obniżkę kosztów gospodarczego funkcjonowania przedsiębiorstw w celu maksymalizacji zysków przy rosnących oczekiwaniach płacowych najniżej wynagradzanych kręgów społeczeństwa w związku z dochodzeniem do europejskich standardów życia społecznego. Wspieramy i odpowiedzialnie uczestniczymy w dyskusjach nad przyszłym kształtem realnych kosztów funkcjonowania zarówno naszych klientów, jak i pracowników.

Jestem przekonany, że możliwe będzie osiągnięcie kompromisu w roku 2016 i kolejnych, a oferta usługowa Grupy Impel będzie odpowiadała na zmieniające się preferencje Klienta. Chcemy rozwijać usługi, gdzie konkurować będziemy poprzez osiągnięte korzyści przez Klienta, a cena będzie drugorzędna w wyborze oferty.

Z biznesowym pozdrowieniem,

Grzegorz Dzik - Prezes Zarządu Impel S.A.