



Szanowni Państwo, Drodzy Inwestorzy oraz Interesariusze Grupy Impel.

Jeszcze kilka tygodni temu, kończąc prace analityczne nad opracowaniem Raportu Rocznego Grupy Impel za 2019 rok, nikt z nas nie spodziewał się, że w dniu jego publikacji, Unia Europejska, jak również Polska, będzie w centrum przyspieszającej w skali i skutkach pandemii, która dotyka nas wszystkich, w każdym aspekcie życia. To zjawisko jest z jednej strony smutne i przynębiające, z drugiej zaś zwiększające niepewność. Zjawisko, które pokaże wrażliwość podmiotów gospodarczych, trwałość łańcuchów dostaw, więzi społecznych i biznesowych. Jako firma usługowa, wspierająca procesy biznesowe naszych klientów, jesteśmy z nimi na pierwszej linii, przynosimy rzetelność i troskę o wszystko to, co wymaga wysokich standardów postępowania w sytuacjach kryzysowych, jednocześnie dbamy o ludzi – tych po stronie nabywców naszych usług, jak i tych, którzy codziennie wykonują wielowymiarowy serwis. Codziennie analizujemy sytuację i wynikające z niej potrzeby, reagujemy. Zmiany dotyczące tej całkowicie trudnej do przewidzenia sytuacji będziemy na bieżąco raportować.

Pomimo wyjątkowego stanu, w którym nieoczekiwanie znaleźliśmy się, podajemy do publicznej wiadomości Raport Roczny, który podsumowuje osiągnięcia i najważniejsze fakty z działalności Grupy Impel w roku 2019, obecnej od trzydziestu lat na polskim rynku usług. W bardzo trudnych latach 2016 - 2019, w których miały miejsce zmiany otoczenia prawnego oraz wzrost oczekiwań płacowych, znacząco zwiększyły się realne koszty pracy w Polsce. Lata 2018 i 2019 przyniosły jednak pewną stabilizację wyników finansowych i stanowiły okres intensywnej pracy nad zmianą wykonywania usług z analogowych na mocniej wsparte automatyzacją i cyfryzacją.

**Ekonomika.**

W 2019 roku, skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 2,17 mld złotych, co oznacza nieznaczny wzrost ich wartości o 1,7% w stosunku do przychodów wypracowanych w 2018 roku. Kontynuowaliśmy strategię obniżania zaangażowania kapitału oraz zadłużenia, przy jednoczesnej poprawie marży operacyjnej i redukcji kontraktów nisko rentownych. Wypracowany zysk operacyjny w wysokości 49,2 mln złotych jest o blisko 11% większy od wyników Grupy w poprzednim roku obrachunkowym. Grupa kontynuowała strategię zwiększania rentowności portfela zamówień poprzez renowację nieefektywnych ekonomicznie kontraktów. Konsekwentnie, udało się poprawić kluczowe wskaźniki ekonomiczne Grupy. Szczególnie jest to widoczne w przypadku wzrostu zysku operacyjnego, wzrostu rentowności we wszystkich segmentach naszej działalności oraz poprawy płynności finansowej. Obniżyliśmy poziom zadłużenia netto Grupy. Zysk netto wypracowany został na poziomie 13,6 mln złotych i jest wyższy o 2,9% w stosunku do 2018 roku.

**Rynek i segmenty.**

W 2019 roku największy segment Facility Management (FM), który poprzez swoją specyfikę wysokiego udziału pracy w koszyku kosztów jest najbardziej wrażliwy na ich permanentny wzrost, wypracował przychody ze sprzedaży na poziomie 1 508 mln złotych, co oznacza ich wzrost o 35 mln zł. tj. 2,4%, a przeprowadzone wdrożenia nowoczesnych technologii oraz restrukturyzacyjne wypowiedzenia nierentownych kontraktów, pozwoliły na poprawę fundamentów ekonomicznych segmentu. Wynik operacyjny segmentu został poprawiony o 33% i wyniósł 24,6 milionów zł. Obecna sytuacja rynkowa sprzyja poprawie marż na nowych kontraktach, zdobywanych zarówno na wolnym rynku, jak i w sektorze zamówień publicznych. Pozyskaliśmy nowe przychody w sektorach: drogownictwa, przemysłu, handlu detalicznego i komunikacji. Zwiększamy udział i znaczenie naszych usług w najważniejszych gałęziach gospodarki, zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym. Wdrażamy nowatorskie rozwiązania w usługach, jak i w procesie zarządzania ich realizacją. Opieramy nasz biznesowy wizerunek na skali działania, jakości i efektywności zarządzania.

W segmencie Industrial Services, oferującym usługi wyspecjalizowane dla przemysłu, odnotowano 14% wzrostu przychodów, które wyniosły 343,1 milionów złotych. Zwiększył się znacząco, bo o 32% poziom zysku operacyjnego, który osiągnął wartość 9,6 milionów złotych. Na wzrost przychodu wpłynęła głównie realizacja podpisanych w jeszcze w kwietniu 2018 roku umów z Orange Polska S.A. dotyczących zaprojektowania oraz wykonania dostaw i robót budowlanych infrastruktury telekomunikacyjnej dla Projektów Orange Światłowód „Szczeciński część A i Szczecin Orange Światłowód” oraz „Nowotarski Orange”

Segment Digital Services & BPO osiągnął przychody na poziomie 327,2 milionów złotych i, pomimo blisko 11% spadku w stosunku do roku ubiegłego wypracował zysk operacyjny wyższy o 19,7% w wysokości 8 mln zł. Największy udział w poprawie zysku operacyjnego segmentu ma informatyczna spółka Si Consulting, która zwiększyła sprzedaż w zakresie sprzedaży usług informatycznych (dodatkowe wdrożenia SAP i Jednolitych Plików Kontrolnych JPK), oraz Impel Business Solutions Sp. z o.o., która poprawiła jakość w wyniku wdrożenia automatyzacji i robotyzacji usług: księgowych oraz z obszaru HR.

**Przyszłość.**

Będziemy ją pisać całkowicie od nowa, w zupełnie zmienionych warunkach. Dotychczas, najbardziej dotkliwe były dla naszej branży zmiany przepisów, zwiększające koszty pracy oraz jej malejąca podaż. Konsekwentnie zamierzamy zwiększać ofertę usług wysoko specjalistycznych, które już udowadniają, iż stają się motorem rozwojowym Grupy. Jednocześnie, obserwując co dzieje się z gospodarką na początku wspomnianej we wstępie, nowej sytuacji, jestem przekonany, iż zmieni się model kontraktowania współpracy. Stabilność dostawcy usług i jego zdolność wykonawcza, poparta zapleczem nowoczesnych, cyfrowych, a przede wszystkim oszczędnych rozwiązań stanowiąc będzie podstawę rozwoju a jakością stanie się wartością, o którą walczyć będą obydwie strony relacji biznesowych: oferenci i zamawiający.

Z biznesowym pozdrowieniem,

Grzegorz Dzik - Prezes Zarządu Impel S.A.