



Szanowni Państwo, Drodzy Inwestorzy oraz Interesariusze Grupy Impel.

Podajemy do publicznej wiadomości Raport Roczny, który podsumowuje i analitycznie przedstawia osiągnięcia i najważniejsze fakty z działalności Grupy Impel w roku 2018, obecnej od dwudziestu dziewięciu lat na polskim rynku usług, a od szesnastu lat na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Z radością informuję, iż ogólna sytuacja emitenta, Spółki Akcyjnej Impel oraz podmiotów od niej zależnych uległa znacznej poprawie, po dwóch, bardzo trudnych latach 2016 i 2017, w których miały miejsce zmiany otoczenia prawnego, znacząco zwiększające realne koszty pracy w Polsce, zarówno na robotniczych stanowiskach liniowych, jak i wysokospecjalistycznych stanowiskach pracowników tzw. administracyjnych.

Ekonomika.

W 2018 roku, skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 2,14 mld złotych, co oznacza zmniejszenie ich wartości o 3,3% od przychodów wypracowanych w 2017 roku. Jest to wynik rzetelnej realizacji przyjętej strategii działań, zmierzającej do obniżania zaangażowania kapitału oraz zadłużenia. W ciągu roku sukcesywnie następowała poprawa marży operacyjnej, w wyniku redukcji kontraktów nisko rentownych. Wypracowany zysk operacyjny w wysokości 44,3 mln złotych jest o ponad 20% większy od wyników Grupy w poprzednim roku obrotowym. 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. Zwiększyliśmy efektywność windykacji należności, jednocześnie skróceniu uległ wskaźnik rotacji należności. Zysk netto wypracowany został na poziomie 13,3 mln złotych i jest wyższy o 3,6 mln zł w stosunku do 2017 roku.

Rynek i segmenty.

W 2018 roku segment Facility Management (FM), który był w największym stopniu dotknięty efektem wzrostu kosztów pracy w latach 2016 i 2017, wypracował przychody ze sprzedaży na poziomie 1 460 mln złotych, co oznacza ich redukcję o 126 mln zł., a wypowiedzenia nierentownych kontraktów pozwoliły na poprawę fundamentów ekonomicznych segmentu. Wynik operacyjny segmentu został poprawiony i wyniósł 18,1 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 portfel kontraktów w obszarze obsługi biurowców klasy A+, a w usługach ochrony rośnie udział technicznych systemów zabezpieczeń w realizacji usług. Będąc liderem rynku, uczestniczyliśmy w prestiżowych wydarzeniach odbywających się w ubiegłym roku w Polsce, takich jak: Szczyt Klimatyczny ONZ (COP24) w Katowicach, Tour the Pologne, czy Puchar Świata w skokach narciarskich w Zakopanem. Wartym podkreślenia jest fakt pozytywnej zmiany w grupie produktowej Catering, gdzie konsekwentne negocjacje umów pozwoliły osiągnąć stabilne, pozytywne wyniki ekonomiczne i zwiększyć jakość świadczonych usług.

W segmencie Industrial Services, oferującym usługi wyspecjalizowane dla przemysłu, odnotowano ponad 18% wzrost przychodów, które wyniosły 301,2 milionów złotych. Zwiększyła się znacząco rentowność i poziom zysku operacyjnego, który osiągnął wartość 7,3 milionów złotych. Spółka Climbex S.A. otrzymała dofinansowanie Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w kwocie 8,3 milionów zł (44% kosztów całego projektu), na realizację we współpracy z Instytutem Nafty i Gazu – Państwowym Instytutem Badawczym z Krakowa innowacyjnej usługi, związanej z opracowaniem technologii ograniczającej ilość emitowanych szkodliwych gazów w procesie automatycznego czyszczenia zbiorników naftowych.

Segment Digital Services & BPO osiągnął przychody na poziomie 382,2 milionów złotych i wypracował zysk operacyjny w wysokości 5 mln zł. Impel Business Solutions, kluczowa spółka z segmentu, w 2018 roku zaktualizowała strategię działania poprzez zwiększenie koncentracji na sprzedaży dla klienta zewnętrznego (dotychczas koncentrowała się na obsłudze podmiotów wewnątrz Grupy), proponując nowe podejście do oferowanych produktów i usług dla wszystkich klientów spółki, stając się jednocześnie edukatorem w robotyzacji i digitalizacji procesów w filozofii Lean Management.

Przyszłość.

Zmiany przepisów zwiększające koszty pracy są w naszej ocenie szczególnym wyzwaniem dla sektora usług w Polsce. Dlatego zwiększamy systematycznie ofertę usług wysoko specjalistycznych, które stają się motorem rozwojowym Grupy. Oferujemy usługi wynikające z realnych potrzeb naszych klientów, które wspólnie z nimi kształtujemy i wdrażamy w oparciu o nowoczesne technologie. Zabiegamy o to, aby nasze nowe kompetencje pozwalały identyfikować kluczowe obszary, w których można zastosować outsourcing wysoko przetworzonych usług i dzięki nim generować dla klienta realne oszczędności.

Rozpoczęte przed laty zarządzanie w oparciu o strategię pozwoliło Grupie Impel zwycięsko przejść najtrudniejszy w historii firmy okres drastycznej zmiany wyceny pracy w Polsce. Wierzymy w tą formę rozwoju biznesu i mamy ambicję jako lider wdrażania dalszych nowatorskich rozwiązań na rynku usług, wyprzedzając konkurencję poprzez wykorzystanie odbywającej się na naszych oczach rewolucji społeczno-technologiczno-zarządczej.

Z biznesowym pozdrowieniem,

Grzegorz Dzik - Prezes Zarządu Impel S.A.