

Szanowni Państwo,

Mocno identyfikuję się z argumentami ukazującymi rozszerzoną perspektywę klientów branży IT stojących przed dokonaniem wyboru – jak i z kim należy podjąć wyzwanie wdrażania nowego rozwiązania. To rozszerzone pole wyboru coraz częściej ewaluuje od tradycyjnego modelu „kupić od dostawcy, czy budować wewnętrznie” w kierunku „kupić, budować czy współtworzyć w modelu partnerskim?” Wierzę, że ten trend wskazywany jako szansa dla dostawców rozwiązań, będzie się wzmacniał w świecie, w którym przez wszystkie przypadki odmieniamy słowa klucze „cyfrowej transformacji.”

Misją Betacom jest dostarczenie klientom innowacyjnych rozwiązań IT w modelu partnerskim. Ten kluczowy wymiar powoduje, że dywersyfikujemy kanały sprzedaży i coraz większy nacisk jest położony na obsługę klientów z sektora średnich przedsiębiorstw. Rozmawiając z kadrą zarządzającą oraz właścicielami w segmencie SMB, widzimy szansę współpracy, w której jest przestrzeń do definiowania szerszego koszyka projektów w ujęciu średnio i długofalowym. Tak definiowane modele zakupowe przekładają się na wzrost przychodów rekurencyjnych, co jest trzecim, obok rozwoju produktów własnych, ekspansji na rynki międzynarodowe, filarem strategii Betacom.

W tym kontekście staramy się spojrzeć na rekordowe wyniki spółki, mierzone wygenerowanym zyskiem netto wysokości ponad 2,5 mln zł. Jest to najlepszy wynik odnotowany przez Betacom w ciągu ostatnich dziesięciu lat. Wyniki są potwierdzeniem skuteczności całego Zespołu realizującego obraną w 2017 roku strategię oraz stałego podnoszenia efektywności operacyjnej. Odnoszenie się do oczekiwań klientów i wymagań rynku pozwala monitorować czy obrane kierunki rozwoju dają szansę na pełną realizację planów określonych w Programie 3x20 i osiągnięcie w 2020 progu rentowności w przedziale 5-7%.

Zmiany organizacyjne wynikające z obranej strategii doprowadziły do przebudowy oferty opartej na czterech liniach biznesowych (LoB). Dokonując wyboru od strony inwestycji we własne produkty spółki, kluczowe kompetencje czy realizowane akwizycje, weryfikujemy obrane kierunki pod kątem potencjału i dostarczenia wartości dodanej w modelu partnerskim dla naszych klientów. Taką wartość wnosi inwestycja Betacom w spółkę Control System przygotowana w 2017r. Efektem było uruchomienie wspólnych programów sprzedażowo-marketingowych. Włączenie do portfolio Betacom własnego produktu klasy TMS miało na celu weryfikację czy oferta może być zbudowana zarówno w modelu „Kup”, jak i „Współtwórz w modelu Partnerskim.” Na koniec 2017 roku, poza już nowymi sprzedażami, współpracujemy z kolejnymi klientami opracowując dedykowane wersje rozwiązania opartego na silniku TMS. Mają one powstać przy daleko idącej modyfikacji, rozwoju komponentów przez siły wewnętrzne IT klientów w celu dostosowania systemów do unikalnych potrzeb danej organizacji.

Podobnie, wizja rozwoju produktu dla sektora edukacyjnego bazuje na silnym paradygmacie współpracy i budowy rozwiązań w oparciu o autorskie rozwiązanie Betacom, silnik eduwarebox.com, którego zastosowanie daje Partnerom i klientom lepsze wskaźniki „time-to-market” wraz z obniżeniem ryzyka inwestycji. Po zbudowaniu platformy do korepetycji na rynkach bliskiego wschodu w 2017 roku uruchomione zostały dwa wydania platformy dla Ministerstwa Edukacji na Słowacji i rozpoczęte rozmowy z klientami na kolejnych rynkach międzynarodowych między innymi w Chinach, Danii, Holandii i Niemczech.

Nawiązując do zrealizowanej w styczniu 2018 roku, inwestycji w spółkę Edventure Research Lab sp. z o.o., warto odnieść się do zgodności naszej misji oraz założeń strategicznych Betacom. Biorąc udział w pracach badawczo-rozwojowych nad tworzeniem platformy BLOOM wspomagającej diagnozę i definiowanie programów terapeutycznych dla dzieci ze spektrum autyzmu, rozwijane się kluczowe kompetencje w spółce w obszarze silników uczących się. Zastosowanie technologii ma wymiar szerszy i powoduje, że Betacom stał się nie tylko

partnerem technologicznym, ale również partnerem w procesie transformacji punktów terapeutycznych, gdzie technologia podnosi jakość diagnozy i personalizację terapii. W roku 2017 zaprojektowane zostały pierwsze wydania do wsparcia terapii, których premiera ma obywać się na rynku chińskim w trzecim kwartale 2018 dla grupy wybranych siedmiu centrów terapeutycznych. Prace rozwojowe oraz zebrane doświadczenia z wdrożeń platform kognitywnych od naszych partnerów spowoduje, że wypracowane kompetencje w spółce, będą miały zastosowanie w innych segmentach rynkowych, takich jak energetyka, finanse.

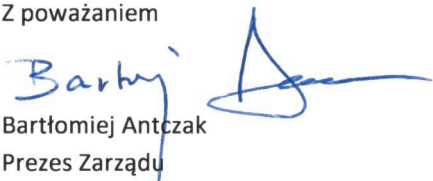
Jednocześnie świadomie wybierając terytoria aktywności sprzedażowej oraz obszary w jakich chcemy współpracować z klientami z sektora korporacyjnego (m.in. energetyka, paliwa, finansowe) weryfikujemy know-how oraz podejmujemy wyzwania rozwojowe, które następnie systematycznie próbujemy przeszczepić w zaadoptowanej formie na rynek średnich przedsiębiorstw. W ramach linii biznesowej Hybrydowe IT angażujemy się w zaawansowane projekty budowy rozwiązań z wykorzystaniem mocy chmury obliczeniowej czy mechanizmów do zarządzania bezpieczeństwem. Jeden z takich projektów u klienta z sektora energetycznego został dostrzeżony i uhonorowany globalną nagrodą Oracle Innovation Reward w 2017 roku.

Smart Workplace przeszedł podobną zmianę w 2017 roku w ujęciu definiowania usług i oferty produktowej. Zebrane doświadczenia na wdrożeniach rozwiązania Saba w największych firmach finansowych oraz telekomunikacyjnych przełożone zostały na prace rozwojowe przy nowych produktach i usługach dedykowanych dla sektora średnich przedsiębiorstw. Kończymy rok 2017 mając potencjał opierający się na kompilacji produktów własnych (Gufo) oferowanych w modelu usługi chmurowej oraz pozytywnej weryfikacji szans sprzedaży nowego produktu Saba Cloud w regionie CEE wspieranego komponentami własnymi Betacom. Wykonane działania w 2017 od strony produktowej, współpracy z Saba Software oraz działania marketingowo-sprzedażowe doprowadziły do uruchomienia pierwszych pilotażowych instalacji Gufo oraz zdefiniowania planu wzrostu sprzedaży na rok 2018 dla całego portfolio Smart Workplace.

Podsumowanie roku 2017/2018 nie może obejść się bez odniesienia się do nowej strategii uruchomionej w trzecim kwartale. Zgodnie z nią Betacom ma stać się partnerem wyboru dla obecnych i nowych klientów. Wartość jaką chcemy wносить to połączenie własnych produktów z wybranymi komponentami technologicznymi dostarczającymi z portfolio naszych partnerów. Kluczowe kompetencje, wokół których podejmowaliśmy decyzje o zaangażowaniu kapitałowym i badawczym to obszary związane z chmurą, platformami kognitywnymi oraz bezpieczeństwem.

Chcę podkreślić, że najważniejsi dla realizacji każdej strategii są ludzie. Swój list do Państwa zacząłem od rekordowych wyników naszej spółki. Głównym jednak bohaterem mojej opowieści są pracownicy Betacom. Ich zaangażowanie determinuje i będzie determinować podążanie obranym kursem. Dlatego na koniec chciałbym pozostawić Państwa z moim zobowiązaniem na kolejny rok obrotowy, że obok realizacji strategii, największy nacisk zostanie położony na budowę kultury organizacji opartej na naszych wartościach: współpracy, odpowiedzialności i innowacyjności – tak aby Betacom był nie tylko Partnerem wyboru dla klientów, ale również naszych pracowników. Kiedy będziecie Państwo czytać list za kolejny rok, dobre wyniki, rosnąca wartość firmy i zespoły utalentowanych ludzi będą tworzyły jedną całość.

Z poważaniem



Bartłomiej Antczak
Prezes Zarządu
Betacom SA