

**LIST PREZESA ZARZĄDU****DO AKCJONARIUSZY BETACOM S.A.**

Szanowni Akcjonariusze,

Branża informatyczna ma za sobą trudny rok 2016. Spowolnienie inwestycji w sektorze publicznym wraz z ograniczoną podażą projektów finansowanych ze środków unijnych znacząco przyczyniły się do wolniejszego niż pierwotnie zaplanowano zapełniania portfela zamówień integratorów technologicznych. W większej liczbie przypadków, niż miało to miejsce w latach poprzednich, Klienci ograniczali się do zakupu sprzętu i licencji, przekładając inwestycje w zaawansowane usługi o wartości dodanej na okresy późniejsze.

W tym kontekście, realizację planów Spółki, oceniamy pozytywnie. Dzięki skuteczności działu sprzedaży przy wsparciu centrów kompetencyjnych, zrealizowane kontrakty pozwoliły uzyskać przychody na poziomie 123,5 mln zł., co oznacza wzrost o 18% w stosunku do roku poprzedniego. Zysk netto Spółki wyniósł 427 tys. zł co stanowi 23% w relacji do wyniku osiągniętego w roku 2015/16. Spadek zysku Spółki związany jest m.in. z decyzją o otwarciu nowych projektów inwestycyjnych w ramach inicjatyw strategicznych, zdefiniowanych we wrześniu 2016 roku oraz wyższych nakładów na rozwój kanałów sprzedaży.

Podejmując się realizacji planów działań strategicznych zdefiniowanych we wrześniu 2016, skupiliśmy się na obszarach rozbudowy portfolio produktowego o rozwiązania własne Spółki, co w perspektywie lat 2017-2020 powinno przełożyć się na wzrost wskaźnika marży projektowej. Proces selekcji przy projektowaniu i budowie produktów własnych, realizowany był z zachowaniem dyscypliny walidacji kluczowych parametrów dla nowej oferty, określanych poprzez: (1) potencjału produktów do generowania rekurencyjnej sprzedaży w sektorach klientów korporacyjnych i średnich przedsiębiorstw, (2) trybu udostępnienia produktów w modelu chmury obliczeniowej oraz (3) identyfikację wartości dodanej wnoszonej w ekosystemie kluczowych Partnerów Spółki.

Wraz ze wzbogacaniem portfolio produktowego, jednocześnie podjęliśmy decyzję o inwestycji w uruchomienie wielooddziałowej struktury sprzedaży dla klientów z sektora średnich przedsiębiorstw oraz systemowego wejścia Spółki z wybranymi rozwiązaniami i usługami programistycznymi na rynki międzynarodowe.

W obszarze marketingu Spółka zainicjowała szereg nowych kampanii. Dla części wdrożonych produktów, uruchomione zostały dedykowane serwisy, takie jak BLUER.pl, mające na celu pozycjonowanie nowej oferty. Inicjatywy strategiczne objęły swoim zasięgiem prace nad zmianą wizerunku Spółki mającym odzwierciedlenie w nowym logotypie oraz prezentacją oferty w serwisie [betacom.com.pl](http://betacom.com.pl).



Perspektywy dla 2017/18 roku oceniamy pozytywnie. Zebrane doświadczenia i wnioski zweryfikowane przez naszych Partnerów i Klientów w ramach realizowanych inicjatyw strategicznych, stanowią wkład do strategii Spółki 2017-2020, w ramach której zdefiniowane zostaną główne linie biznesowe określone przez wymiar wartości dla naszych Klientów oraz oczekiwanych wyników na rynku polskim i wybranych rynkach międzynarodowych.

Przeszliśmy wspólnie przez wyzwania trudnego roku 2016, a rozpoczęte inicjatywy strategiczne w połączeniu z potwierdzonym potencjałem i silnym stronami Spółki stanowią solidny fundament w dalszym rozwoju Betacom.

Chciałbym podziękować naszym Akcjonariuszom, za wsparcie, zainteresowanie i zaufanie, a pracownikom Betacom za ich wkład w rozwoju Spółki. Największą nagrodą dla naszego zespołu jest okazane zaufanie przez naszych Klientów i Partnerów – mam nadzieję, że zmiany jakie podejmujemy pozwolą jeszcze lepiej odpowiadać na potrzeby i oczekiwania rynku.

Z poważaniem,



Bartłomiej Antczak

Prezes Zarządu

---