



Szanowni Państwo, Akcjonariusze, Inwestorzy i Interesariusze Grupy Impel,

Miniony rok 2011 upłynął naszej firmie pod znakiem realizacji trzech najważniejszych celów strategicznych, jakie wyznaczyliśmy dla rozwoju wartości naszego biznesu, tj. wzrostu przychodów, synergii i koncentracji zasobów oraz innowacji.

W ósmym roku obecności na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych S.A., Impel przywrócił dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży – najważniejszego czynnika przewagi w walce konkurencyjnej w segmencie usług, osiągając poziom 11,7%. Szczególnie cieszy fakt, iż ten wzrost dotyczy największej w tym kraju skali działalności w segmencie spółek działających w oparciu o outsourcing i oznacza wolumen blisko 130 milionów złotych nowo pozyskanego rynku. Istotną część, bo aż 97 milionów złotych, stanowią przychody pozyskane w wyniku sprzedaży organicznej, czyli niezmiennie od lat, największej kompetencji Grupy Impel, którą rozwijamy zarówno w zakresie zasobów ludzkich, jak i nowatorskich rozwiązań technicznych wspierających proces oceny rynku, analizy zachowań i potrzeb klientów w zmieniającej się gospodarce, opartych na rozległym systemie CRM i Contact Center. Ponad 30 milionów złotych przychodów, które zwiększyły rynkowy udział naszej Grupy jest efektem konsolidacji rynku, tj. akwizycji innych podmiotów gospodarczych, które uzupełniły nasze kompetencje w segmencie Dystrybucji.

Cechuje nas duża dbałość o koszty, co jest szczególnie ważne w obliczu nieproporcjonalnie szybkiego w stosunku do innych rynków zjednoczonej Europy wzrostu kosztów pracy, tj. minimalnej płacy krajowej i jej składników pochodnych oraz wpływających szczególnie mocno na nasz sektor zmian w przepisach ograniczających wsparcie pracodawców zatrudniających pracowników niepełnosprawnych. Wypracowane przewagi: pozycja lidera, doświadczenie i umiejętności zarządzania usługami wspierającymi funkcjonowanie przedsiębiorstw sprawiają, iż rynek widzi w nas już nie tylko wykonawcę usług, ale zdeteterminowanego dostawcę, który najsukuteczniej i najbardziej optymalnie zarządzi niezwiązanymi bezpośrednio z podstawową działalnością kosztami przedsiębiorstwa naszego klienta.

Nasz wzrost to rezultat walki o każdy, nawet najmniejszy przetarg i wykorzystywanie synergii w organizacji dostaw usług, co jest szczególnie zauważalne w największym i najbardziej zyskowym segmencie naszej działalności – Obsłudze Nieruchomości.

Jednocześnie, będąc liderem rynku, podejmujemy również próby realnej oceny możliwości dostarczenia klientom właściwego poziomu usług w obliczu bezpardonowej, a czasem bezsensownej konkurencji cenowej. Odstępujemy od walki o kontrakty, w których poziom cen nie daje szans dla ich właściwej realizacji. Taka sytuacja miała miejsce w segmencie Ochrona, którego przychody w minionym roku nie zwiększyły się w wyniku świadomej rezygnacji ze zleceń nie przynoszących akceptowanego poziomu rentowności.

Wyniki roku 2011 są stabilne i uwzględniając niekorzystne zmiany prawa, wpływające na realny wzrost kosztów pracy oraz wyniszczającą walkę konkurencyjną, oceniam je jako dobre.

Poszukujemy i doradzamy klientom, które obszary warto restrukturyzować. Jesteśmy pewni, że dalszy, dynamiczny wzrost przychodów jest możliwy i stanowi najlepszą receptę na rozwój i wzrost wartości biznesu. Dlatego też naszym wielkim celem na najbliższą przyszłość jest osiągnięcie 2 miliardów złotych przychodów na koniec 2014 roku.

W minionym roku Impel przeprowadzał nowatorski projekt podziału akcji Spółki i wprowadzenia na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. zorganizowanej część przedsiębiorstwa deweloperskiego, dotychczas będącego w strukturach Grupy. Cieszy nas, że inwestorzy zareagowali przychylnie na proces, w wyniku którego uzyskali możliwość podjęcia decyzji inwestycyjnych na bazie pełnej czytelności każdej z naszych działalności: usługowej i deweloperskiej. Efektem był ponad dwudziestoprocentowy wzrost kursu akcji Impel w dniu ustalenia kursu odniesienia.

Na koniec, dziękuję wszystkim, którzy inwestują, wspierają i wierzą w biznes, który pod marką Impel jest obecny na polskim rynku od dwudziestu dwóch lat. Biznes, który jest wypadkową realnych potrzeb klientów, zmian zachodzących w polskiej i wspólnotowej rzeczywistości gospodarczej, w wielu aspektach bezpowrotnie zmienionej wpływem światowego kryzysu, jak również ambicji i ciężkiej codziennej konsekwentnie świadczonej pracy menedżerów i kilkudziesięciu tysięcy pracowników i współpracowników Grupy Impel.

Z biznesowym pozdrowieniem,

Grzegorz Dzik, Prezes Impel S.A.