

Pismo Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Od maja ubiegłego roku mam zaszczyt sprawować funkcję Prezesa Zarządu OEX S.A.

Z ogromną przyjemnością przekazuję Państwu Raport Roczny za rok 2016, który podsumowuje nasze wyniki finansowe i dokonania w zakresie realizacji celów biznesowych.



W ubiegłym roku kontynuowaliśmy realizację strategii, której najważniejsze założenia to dywersyfikacja działalności Grupy OEX i osiągnięcie pozycji lidera w segmentach, w których działamy. Konsekwentnie umacniamy pozycję Grupy OEX jako wiodącego podmiotu z polskim kapitałem na rynku nowoczesnych usług dla biznesu.

Realizacja tej strategii, podobnie jak w roku 2015, przyniosła bardzo dobre wyniki finansowe. Grupa OEX S.A. po raz kolejny zakończyła rok obrotowy najwyższymi wynikami skonsolidowanymi w swojej historii:

- Przychody wyniosły 399,75 mln zł i wzrosły o 16,2 % w stosunku do osiągniętych w roku 2015
- Zysk operacyjny wyniósł 20,96 mln zł i był o 18,2% wyższy od wyniku osiągniętego w roku poprzednim
- Zysk EBITDA wyniósł 26,34 mln zł i był o 20,0% wyższy od wypracowanego w roku poprzednim
- Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego wyniósł 11,84 mln zł i wzrósł o 5,9% w porównaniu do osiągniętego w 2015 roku.

Rok 2016 był dla nas okresem bardzo intensywnej pracy związanej z integracją spółek w Grupie po przejęciach dokonanych w roku 2015. W styczniu 2016 roku zakończyliśmy procesy związane z porządkowaniem struktury Grupy Kapitałowej. Działalność związaną z wykonywaniem umowy z Orange Polska realizuje obecnie spółka zależna Tell Sp. z o.o., natomiast OEX S.A. jako spółka holdingowa odpowiada za formułowanie strategii rozwoju Grupy Kapitałowej i nadzór nad jej realizacją, prowadzenie polityki akwizycyjnej oraz wsparcie spółek zależnych w obszarach takich jak finanse i controlling czy zarządzanie zasobami ludzkimi. Spółki zależne natomiast koncentrują się na rozwijaniu kompetencji branżowych i budowie przewag konkurencyjnych w ramach poszczególnych segmentów operacyjnych. We wrześniu 2016 roku opublikowaliśmy kierunki rozwoju Grupy, które określiły cele biznesowe dla całej Grupy i poszczególnych segmentów.

Dużym osiągnięciem jest realizacja bardzo ambitnego planu akwizycji. W 2016 roku przejęliśmy spółkę Mer Service Sp. z o.o. oraz 31 salonów T-Mobile od spółki Cel-R. Warto wspomnieć, że w roku 2015 Grupa dokonała transakcji przejęć spółek Cursor i Divante o

wartości 23 mln zł w zamian za akcje nowej emisji. W 2015 roku OEX przejął również 23 punkty sieci T-Mobile od spółki Transactor.

Niewątpliwie największym sukcesem, na który pracowaliśmy przez cały 2016 rok, jest akwizycja spółek ArchiDoc S.A. i Voice Contact Center Sp. z o.o. sfinalizowana w styczniu 2017 roku. ArchiDoc S.A. jest jedną z wiodących spółek w Polsce na rynku usług skanowania i archiwizacji dokumentów oraz obsługi procesów back office takich jak prowadzenie kancelarii i elektroniczny obieg dokumentów. Voice Contact Center Sp. zo.o. oferuje wsparcie wybranych procesów obsługi klienta z wykorzystaniem zarówno dokumentów papierowych, kontaktów telefonicznych, maili, jak również smsów i chatów. Dzięki tej transakcji Grupa OEX rozpoczęła rok 2017 z działalnością powiększoną o nowy, czwarty segment Zarządzania dokumentami i obsługi klienta.

Realizowanie strategicznego celu jakim jest dalsza dywersyfikacja otwiera przed nami nowe perspektywy i możliwość rozwoju usług wychodzących naprzeciw takim trendom jak digitalizacja. Nowy segment operacyjny stanowi dopełnienie naszych usług, które świadczymy w pozostałych trzech segmentach, dzięki czemu możemy pomagać naszym klientom w rozwoju sprzedaży online i offline, wdrażaniu rozwiązań omnichannel, procesów back office oraz wspierać obsługę klienta i budowanie doświadczenia konsumentów we wszystkich kanałach dystrybucji. Stawiamy na holistyczne podejście do procesów biznesowych, które wspierają firmy w kontekście cyfryzacji gospodarki i migracji handlu do internetu.

Finansowanie tej transakcji wiąże się z debiutem OEX S.A. jako emitenta obligacji. W grudniu 2016 roku został uchwalony program emisji obligacji o łącznej wartości 56 mln złotych. Pierwsza emisja trzyletnich obligacji serii A, o wartości 20 mln zł została w styczniu 2017 roku z sukcesem uplasowana i będzie wprowadzona na rynek Catalyst. Środki z tej emisji zostały przeznaczone przede wszystkim na sfinansowanie nabycia akcji ArchiDoc S.A.

Segment Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej to wciąż największa część biznesu w Grupie OEX. W 2016 roku nasza spółka zależna Europhone Sp. z o.o. przejęła 31 salonów T-Mobile od spółki Cel-R. Ponadto spółka zależna PTI Sp. z o.o., która prowadzi zarządzanie punktami sprzedaży Plus, podpisała umowę ze spółką Liberty Poland, która zastąpiła poprzednią umowę z Polkomtel. Na koniec 2016 roku Grupa zarządzała łącznie 309 sklepami co stanowi największą liczbę sklepów w zarządzaniu wśród agentów sieci komórkowych. Segment Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej wygenerował w 2016 roku ponad połowę przychodów i 67% zysku EBITDA w Grupie OEX. Wyniosły one odpowiednio 211,49 mln zł i 17,58 mln zł.

W segmencie Wsparcia sprzedaży kontynuowaliśmy rozwój usług opartych na informatyzacji procesów i rozwój kompleksowej oferty, która pozwala naszym klientom na bardziej efektywne zarządzanie sprzedażą. Spółka Cursor działa na tym rynku od 16 lat i oferuje usługi outsourcingu sił sprzedaży, promocji i marketingu. Cursor został laureatem rankingu Gazele Biznesu 2016 oraz Diamentów miesięcznika Forbes przyznanych w styczniu 2017 roku. W 2016 roku przejęliśmy spółkę Mer Service Sp. z o.o., co powiększyło nasze zasoby i strukturę terenową, dzięki czemu Grupa OEX będzie mogła prowadzić projekty w obszarze wsparcia sprzedaży o większej skali i liczbie obsługiwanych punktów niż dotychczas oraz osiągać wzrost marżowości poprzez wykorzystanie synergii kosztowych, wymianę wiedzy w ramach połączonych zespołów menedżerskich oraz optymalizację zespołów operacyjnych. Doceniamy również stabilną bazę klientów tej spółki, a także podobne podejście do biznesu i rozumienie znaczenia technologii. Spółka Mer Service była konsolidowana od czwartego kwartału wobec czego jej kontrybucja do wyniku w zeszłym roku nie była znacząca. Segment

w 2016 roku wypracował przychody o wartości 74,00 mln zł oraz zysk EBITDA w wysokości 6,93 mln zł.

W segmencie E-biznes nasze działania obejmują projektowanie i budowę e-sklepów, e-logistykę oraz fulfilment. Najbardziej zaawansowane technologicznie usługi oferuje spółka Divante, która dostarcza software na potrzeby e-commerce. Z dumą mogę powiedzieć, że nasze rozwiązania zwiększają sprzedaż klientów, nie tylko w Polsce, ale też w Europie. Spółka już po raz drugi znalazła się w zestawieniu Global Leader Matrix serwisu branżowego Clutch, który powstaje na bazie referencji klientów. Dynamicznie rozwija się e-logistyka i rośnie znaczenie tych usług. Ze stałej obsługi logistycznej korzysta ponad 100 firm z sektora FMCG, e-commerce, finansowego, energetycznego i farmaceutycznego. Segment w 2016 roku wypracował przychody o wartości 114,26 mln zł, co stanowi wzrost o 63% w porównaniu do przychodów z 2015 roku oraz blisko 30% udział w przychodach Grupy OEX. Pomimo intensywnego rozwoju i inwestycji związanych głównie z zasobami ludzkimi i ekspansją zagraniczną zysk EBITDA w segmencie wyniósł 4,54 mln zł co stanowi nieznaczny, 2,2% spadek w stosunku do wyniku osiągniętego w 2015 roku.

Dynamiczny rozwój i osiągany wzrost wyników realizujemy przy zachowaniu bezpiecznego poziomu zadłużenia i płynności.

Dzięki dokonany przejęciom i możliwości wzrostu organicznego Grupa posiada silne fundamenty do dalszego rozwoju w kolejnych latach. Spodziewamy się, że dokonane akwizycje znajdą odbicie w wynikach finansowych roku 2017 i następnych.

W 2017 roku w segmentach Wsparcia sprzedaży i E-biznesu chcemy dalej wzmacniać naszą pozycję na rynku poprzez selektywne przejęcia. Naszym celem jest oferowanie kompleksowego łańcucha usług zwłaszcza w obszarach związanych z wykorzystaniem nowych technologii oraz wyspecjalizowanej logistyki dla e-commerce. W segmentach tych widzimy też dalszy potencjał do wzrostu organicznego.

W segmencie Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej liczymy w kolejnych okresach na wzrost poprzez dalszą konsolidację rynku oraz stabilne przychody prowizyjne i marże. Należy jednak zaznaczyć, że wyniki tego segmentu mogą być uzależnione od sytuacji na rynku telefonii komórkowej i polityki operatorów telekomunikacyjnych z którymi współpracują spółki zależne OEX S.A.

Chciałbym podziękować wszystkim pracownikom i współpracownikom oraz Radzie Nadzorczej spółki za zaangażowanie i efektywność, dzięki czemu w 2016 roku mogliśmy zrealizować cele biznesowe. Jednocześnie chciałbym zapewnić naszych akcjonariuszy i obligatariuszy, że będziemy kontynuować starania w kierunku zwiększania wartości Grupy OEX i jej pozycji na rynku nowoczesnych usług dla biznesu.

Z poważaniem,

Jerzy Motz

Prezes Zarządu
OEX S.A.

www.oex.pl