

Szanowni Państwo,

ARCUS S.A. zrealizował cel i zakończył 2009 rok wynikiem dodatnim, pomimo spowolnienia gospodarczego oraz ograniczenia rynku w podstawowych segmentach działalności Spółki. Jednostkowo Spółka wygenerowała w całym 2009 roku 113 859 tys. zł przychodów i 1 121 tys. zł zysku netto.

Zakończenie roku wynikiem dodatnim było jednym z celów Zarządu Arcus S.A. Został on osiągnięty dzięki prowadzonym działaniom sprzedażowym, optymalizacji oferty oraz rozbudowie struktur handlowych. W pierwszym półroczu 2009 roku duża część klientów zarówno komercyjnych, jak i z sektora publicznego ograniczała pierwotnie przyjęte budżety inwestycyjne albo decydowała się na przesunięcie zamówień na późniejsze okresy.

W dniu 29 kwietnia 2009 Spółka podpisała umowę o współpracy z firmą Kyocera Mita Europe B.V. dotyczącą dystrybucji na terenie Polski wszystkich modeli kopiarek i wielofunkcyjnych urządzeń kopiujących (Multi-functional Products "MFP"). Dzięki rozszerzeniu zakresu dotychczasowej, wieloletniej współpracy z koncernem Kyocera Arcus S.A. oferuje obecnie pełny zakres oferty japońskiego partnera z zakresu systemów zarządzania dokumentem, jako jedyny dostawca rozwiązań KM w Polsce

W związku z rozszerzeniem tej współpracy, Spółka już w pierwszym półroczu 2009 r. zwiększyła liczbę partnerów handlowych z 20 do ponad 70. Przeprowadziła szereg działań handlowych i marketingowych. Zapoczątkowany został proces zmian w strukturach handlowych. Wzmacniano pionierstwo sprzedaży poprzez pozyskiwanie wysoko wykwalifikowanych pracowników z wieloletnim doświadczeniem w formach sprzedaży o wysokiej rentowności takich jak outsourcing i dzierżawa. W związku ze spowolnieniem sprzedaży do sektora publicznego zintensyfikowano aktywność sprzedażową do segmentu klientów biznesowych. Było to możliwe również dzięki rozszerzeniu oferty rozwiązań Kyocera Mita w portfelu Arcus SA i wprowadzeniu sprzedaży usługowego modelu zarządzania drukiem. Przykładowo, w porównaniu z rokiem 2008 udział ARCUS/Kyocera w polskim rynku urządzeń wielofunkcyjnych w segmencie A3 wzrósł z 10,9% do 12,5% (aż 14,1 % w przypadku urządzeń monochromatycznych) i dał 3 miejsce w rankingu dostawców. W tym samym okresie cały rynek urządzeń wielofunkcyjnych zmniejszył się o 32% w porównaniu z rokiem 2008.

Realizując strategię rozwoju Spółki utworzono silny dział – ARCUS Systemy Informatyczne – specjalizujący się w projektach z zakresu ICT (Information and Communication Technology), w tym: integracji i rozbudowy systemów teleinformatycznych, bezpieczeństwa sieci, zunifikowanej komunikacji. Dział ten powstał 1 listopada 2009 roku, dlatego też jego działania nie wygenerowały jeszcze znaczącej wartości dla Spółki, natomiast jego rola powinna rosnąć wraz ze wzrostem rynku IT.

Wszystkie te działania pociągnęły za sobą wzrost kosztów operacyjnych. Jednak zgodnie z przewidywaniami Zarządu przyniosły one wymierne efekty już w drugim półroczu 2009 roku (w tym dodatni wynik finansowy na koniec roku) i w okresie późniejszym.

Pomimo negatywnych zmian makroekonomicznych Spółka dzięki zmianom organizacyjnym, a także działaniom marketingowo-handlowym realizowanym od początku 2009 roku, poszerzyła krąg potencjalnych klientów, doprowadzając w drugim półroczu do zamknięcia pierwszych transakcji dotyczących nowej części swojej oferty, skierowanej do sektora biznesowego.



Czwarty kwartał 2009 roku, mimo trwającego spowolnienia gospodarczego, przyniósł kolejne pozytywne efekty strategicznych decyzji Zarządu dotyczących optymalizacji oferty oraz wzmocnienia struktur handlowych.

W październiku br. Zarząd Arcus S.A. podpisał jedną z większych umów handlowych w tym roku o wartości ponad 10 mln zł, w ramach której Spółka dostarczy innowacyjne na polskim rynku i pierwsze tego typu rozwiązania poczty hybrydowej dla Fibra Hallo Sp. z o.o. Umowa przewiduje również świadczenie przez Arcus S.A. usługi serwisowej przez kolejnych 5 lat. Podpisanie kontraktu jest wynikiem kilkumiesięcznej pracy zespołu handlowego, który przygotował kompleksową ofertę opartą na systemach Pitney Bowes, światowego lidera innowacyjnych rozwiązań dla rynku pocztowego i partnera Arcus S.A. Ten kontrakt dodatkowo wzmacnia już ugruntowaną pozycję Spółki na rynku zarządzania korespondencją masową.

Pomimo intensywnych działań w zakresie poszukiwania podmiotów do akwizycji, Spółka w 2009 roku nie sfinalizowała żadnego przejęcia. Skala działalności potencjalnych podmiotów oraz ich wyniki na koniec 2009 roku nie gwarantowały znaczącego wzrostu wartości Spółki. Zarząd będzie kontynuował poszukiwanie podmiotów gwarantujących znaczący wzrost Grupy Arcus. Brak sukcesu w tym obszarze został skompensowany poprzez intensywny wzrost organiczny dzięki rozszerzeniu oferty rozwiązań Kyocera oraz utworzeniu działu ICT.

2009 rok był okresem zmian w Zarządzie ARCUS S.A. Z dniem 1 marca 2009 r. Pan Wojciech Kruszyński zastąpił Pana Bartłomieja Żebrowskiego na stanowisku Prezesa Zarządu, obejmując m.in. bezpośredni nadzór nad rozwojem działalności Spółki w obszarze projektów teleinformatycznych. Od początku roku w skład Zarządu wszedł Pan Konrad Kowalczyk, który nadzoruje prace pionu finansowego. Dnia 1 lipca 2009 r. na stanowisko Wiceprezesa Zarządu (po odwołaniu Pana Mariusza Bednarskiego z Zarządu Spółki) powołano Pana Wiktora Różańskiego, któremu powierzono kierowanie całością pionów handlowych.

Głównymi celami Spółki stawianymi przez Zarząd było uzyskanie dodatniego wyniku finansowego w 2009 roku oraz zmniejszenie w długim okresie zależności przychodów i wyników Spółki od koniunktury gospodarczej, a przez to kreowanie wartości dla Akcjonariuszy. Cele te w opinii Zarządu zostały osiągnięte. Spółka kontynuuje także prace w sferze przygotowania projektów sprzedaży rozwiązań telekomunikacyjno-informatycznych, które pozwolą w przyszłości osiągać większą rentowność sprzedaży.

Prezes Zarządu

Wojciech Kruszyński