

Materiał partnera

Simple chce wypłynąć na szersze wody

Naszą ambicją jest umocnienie pozycji na rynku oraz podejmowanie nowych wyzwań — mówi Przemysław Gnitecki, prezes Simple.

Jak pan ocenia mijający rok i jak wypada on w porównaniu z poprzednim?

Przemysław Gnitecki, prezes Simple: Ten rok jest dobry dla całej grupy. Wartość podpisanych przez nas kontraktów dobija do 60 mln zł. Jest to kwota kilkakrotnie wyższa od tej z 2012 r. Mamy bardzo dobry portfel zamówień i korzyści z tego będą widoczne jeszcze w tym roku. W naszej branży wszystko rozstrzyga się

w ostatnim kwartale — czwarty kwartał będzie więc decydujący dla rezultatów. Liczymy na poprawę wszystkich wskaźników. Są ku temu mocne przesłanki.

Plany finansowe i rozwojowe zostały wykonane?

Bardzo dobrze rozwinął się nasz produkt do obsługi studentów uczelni wyższych. Nasza sprzedaż w tym sektorze znacząco wzrosła. Rozwinęliśmy też działalność w zakresie instytutów naukowo-badawczych. Natomiast jeśli chodzi o sektor komercyjny, to liczymy na zdecydowane ożywienie zainteresowania systemami ERP w przyszłym roku. Oczywiście nie będzie to

wzrost skokowy, ale koniunktura się poprawi. Firmy czekają na unijne pieniądze w ramach nowej perspektywy finansowej. Kiedy ruszą inwestycje finansowane z tej transzy, będziemy gotowi. Liczymy też na rynek służby zdrowia, gdzie już jesteśmy silni.

W najbliższym czasie zamierzamy sfinalizować transakcję przejęcia firmy produkującej oprogramowanie. Plany sprzedażowe są przez nas w pełni realizowane, zobaczymy, jak owocny okaże się jeszcze dla nas koniec roku.

Jakie główne cele stawiacie sobie na przyszły rok?

Chcemy, aby był lepszy niż obecny i poprzedni. Patrząc na nasz

portfel zamówień oraz na potencjalnie nowe kontrakty, jest to do osiągnięcia. Będziemy pracować, aby utrzymać dynamikę wzrostu z lat poprzednich. Planujemy również zwiększyć rentowność, choć priorytetem pozostaje dla nas budowanie wyniku netto i bezpieczeństwo kontraktów.

W jednym z wywiadów obiecywał pan 30-procentowe tempo rozwoju. Uda się?

To zależy, na jakie parametry spojrzymy. Wiadomo, im wyższy jest ten wynik, tym trudniej tę dynamikę utrzymać, bo oznacza to większe kwoty bezwzględne do wypracowania. Wciąż się rozwijamy, wchodzimy na nowe

obszary rynkowe i produktowe. Budujemy relacje z coraz większymi klientami w zakresie wdrażania zintegrowanych systemów IT. Naszą ambicją i celem jest umocnienie pozycji na rynku oraz podejmowanie nowych wyzwań. Przykładem tego może być kontrakt z Urzędem Marszałkowskim w Łodzi. Chodzi o rozwiązanie dla rozliczania szpitali, które za wykonanie budżetów odpowiadają przed samorządem. Takich kontraktów było do wzięcia dwa lub trzy na całą Polskę, a nam się udało wygrać. Będziemy starać się o kolejne. Jednocześnie wciąż przywiązujemy ogromną wagę do naszych „tradycyjnych”

obszarów: uczelni wyższych, szpitali, instytutów naukowo-badawczych, firm produkcyjnych, handlowo-usługowych i budowlanych. W tym roku podpisaliśmy najwyższy kontrakt w historii firmy z Uniwersytetem Medycznym w Białymstoku, opiewający na 8,3 mln zł. W powyższych obszarach konkurencją dla nas są już tylko największe firmy lokalne i korporacje.

Materiał partnera



SIMPLE