

# Simple się ceni

Spółka IT przerwała rozmowy o przejęciu. Skoncentruje się na tym, co wychodzi jej najlepiej — wzroście o własnych siłach.

Warszawska firma IT przeżywa najlepszy okres w historii. Przez trzy lata jej obroty urosły o 100 proc. W ubiegłym roku przychody Simple po raz pierwszy przekroczyły próg 50 mln zł. Byłyby znacznie wyższe, gdyby powiodły się zakupy.

— Prowadziliśmy rozmowy o przejęciu informatycznej firmy o wielkości porównywalnej do Simple. Zostały jednak wstrzymane. Zakup wiązałby się z wymianą akcji, a w ocenie zarządu, nasze walory są obecnie niedowartościowane — mówi Przemysław Gnitecki, prezes Simple.

W tym miesiącu akcje Simple wspięły się na najwyższy poziom od trzech lat. To głównie zasługa wyników — w ubiegłym roku firma wypracowała 7,1 mln zł zysku netto. Zdaniem prezesa, choć inwestorzy pozytywnie zareagowali na te dane, poprawa przychodów i zysków o połowę powinna przełożyć się na jeszcze mocniejszy wzrost wartości papierów Simple.

— Przed nami coraz lepsze perspektywy. W najsłabszym scenariuszu na ten rok, wynikającym z przerwy w dostępności do unijnych dotacji na IT powinniśmy utrzymać dwucyfrowe tempo wzrostu przychodów — mówi Przemysław Gnitecki.

Simple jest podatne na wahania związane z napływem funduszy unijnych do Polski. Z tego źródła inwestycje w IT finansują dwie kluczowe grupy klientów: uczelnie i placówki medyczne. Warszawska firma jest największym w Polsce dostawcą systemów do zarządzania uczelniami wyższymi, a po zakupie firmy Medinet stała się trzecim, po Asseco i Comarchu, graczem na rynku rozwiązań dla szpita-

li i przychodni. Spółka wygrała kilka dużych kontraktów, w tym największy na budowę platformy e-usług dla Politechniki Rzeszowskiej. Jego wartość to 11,5 mln zł.

Warszawska firma obiecuje rozwój na nowych rynkach. Chce integrować i tworzyć oprogramowanie na zamówienie. Ma to być uzupełnienie portfela w zakresie rozwiązań wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.

— Realizujemy pierwsze kontrakty w tym obszarze. W większości przypadków jesteśmy podwykonawcami. Będziemy ubiegać się o kolejne zamówienia — mówi prezes Simple.

Jak twierdzi, ten obszar może w tym roku przynieść spółce „kilka milionów złotych przychodów”.

Przemysław Gnitecki nie wyklucza, że jeśli znowu pojawi się możliwość zakupu mniejszej firmy, która poszerzyłaby ofertę produktową, Simple może się skusić.

— Musi to być jednak bardzo dobra okazja — podkreśla prezes. © P

Mariusz Gawrychowski  
m.gawrychowski@pb.pl ☎ 22-333-98-57



► **NOWY ŚCIEŻKA:** Simple, na którego czele stoi Przemysław Gnitecki, nie wystarcza już rola jednego z głównych dostawców IT dla uczelni wyższych i szpitali. Dlatego rozgląda się na dodatkowym biznesem. W oko wpadła spółce integracja. [FOT. WM]

## OKIEM EKSPERTA

### Dotacje mają znaczenie

KONRAD KSIĘŻOPOLSKI  
analityk BESI Grupa Novo Banco

Potencjalny spadek przychodów, spowodowany przerwą między perspektywami unijnymi, to problem, który sygnalizuje cała branża IT. Ponieważ skończyły się dotacje dostępne w ramach poprzedniego budżetu, a nowe rozdanie jeszcze nie wystartowało, realizacja projektów informatycznych przez beneficjentów funduszy unijnych może się opóźnić. Nie wystarczy poczekać na start konkursu na dotację. Trzeba jeszcze uwzględnić czas na wybór wykonawców zgodnie z procedurą zamówień publicznych. Dlatego firmy informatyczne powinny liczyć się z mniejszymi przychodami z segmentu publicznego w tym roku. W dużych spółkach, których działalność jest zdywersyfikowana, nie powinno to mieć istotnego wpływu na wyniki. Gorzej sytuacja będzie wyglądała w mniejszych firmach, które w dużym stopniu są uzależnione od rynku publicznego.