Infosystems sięga po miliony

24 października firma Infosystems SA jako 12. spółka zadebiutowała na rynku New Connect Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Tym samym spełniło się kolejne marzenie jej założyciela i posiadacza prawie 60% akcji spółki – Mariusza Sosnowskiego.

Początki firmy sięgają 1999 roku, ale – jak mówi jej założyciel i prezes Mariusz Sosnowski – prace nad pierwszą wersją systemu Printmanager, który w tej chwili jest flagowym produktem firmy, rozpoczął dwa lata przed zawiązaniem spółki. Pierwsze lata funkcjonowania to ciężka praca związana z budową systemów i pozycji rynkowej firmy. W 2002 roku Infosystems, jako jedna z pierwszych firm w Polsce, uzyskał akredytację do świadczenia usług w ramach programu PHARE, a w 2004 – akredytację w zakresie świadczenia usług w ramach funduszy strukturalnych UE. W międzyczasie zdobył kilka nagród i wyróżnień za stworzone systemy. W 2006 r. Printmanager z powodzeniem przeszedł trudne testy „MS Windows Client and MS SQL Server" przeprowadzone w USA przez niezależną organizację Veritest, które potwierdziły wysoką wydajność i stabilność rozwiązań na platformie Windows. Od dwóch lat Infosystems jest certyfikowanym partnerem Microsoft oraz – jako jedna z 12 firm w Polsce – posiada na poziomie korporacji umowę Royalty.

Infosystems zrealizował ponad 20 wdrożeń w największych polskich drukarniach o bardzo rozbudowanych strukturach i indywidualnych rozwiązaniach organizacyjnych.

W związku z debiutem giełdowym spółki rozmawiamy z Mariuszem Sosnowskim o jego wizji dalszego rozwoju firmy.

Rozwój produktów i ekspansja na rynki zagraniczne to tylko niektóre plany Mariusza Sosnowskiego na przyszły rok

POLIGRAFIKA: *Infosystems SA w październiku 2007 to giełdowy debiutant, planujący ekspansję na rynki zagraniczne. Proszę przybliżyć zmiany, jakie zaszły w spółce w tym roku.*

MARIUSZ SOSNOWSKI: Rzeczywiście ten rok okazał się być dla naszej spółki przełomowy. Przekształciliśmy się w spółkę akcyjną, zmieniliśmy siedzibę, powiększyliśmy zespół i weszliśmy na giełdę. To naprawdę bardzo dużo zmian, ale jedne pociągały za sobą kolejne, a przygotowania do nich rozpoczęliśmy rok wcześniej wprowadzając rozbudowane procedury organizacyjne, które umożliwiły uporządkowanie naszej organizacji i przygotowanie jej do dynamicznego rozwoju. W tym roku nie starczy nam już czasu na ekspansję na rynki zagraniczne, ale w przyszłym zamierzamy utworzyć nasze oddziały w Niemczech i na Ukrainie.

P.: *Co spowodowało decyzję o wejściu na prowadzony przez GPW rynek New Connect? Czy proces przygotowywania się do wejścia na giełdę ocenia Pan jako praco- i czasochłonny, czy też przygotowywał Pan do tego firmę od dłuższego już czasu i wejście odbyło się płynnie?*

M.S.: Do przekształcenia przygotowywaliśmy się przez rok, natomiast wejście na rynek giełdowy zajęło nam około 6 miesięcy. Decyzję o tym

podjęliśmy w związku z koniecznością pozyskania większego kapitału na dalszy rozwój. Braliśmy pod uwagę różne możliwości, odrzuciliśmy jednak ofertę wchłonięcia nas przez jedną z największych w kraju spółek IT i wybraliśmy własną drogę. Uważam, że kapitał intelektualny oraz wiedzę i doświadczenie naszego zespołu jesteśmy w stanie lepiej wykorzystać realizując własne koncepcje i plany rozwojowe.

P.: *Czy New Connect to Pana ostatnie słowo, czy też w związku z Giełdą ma Pan szerzej zakrojone plany na przyszłość?*

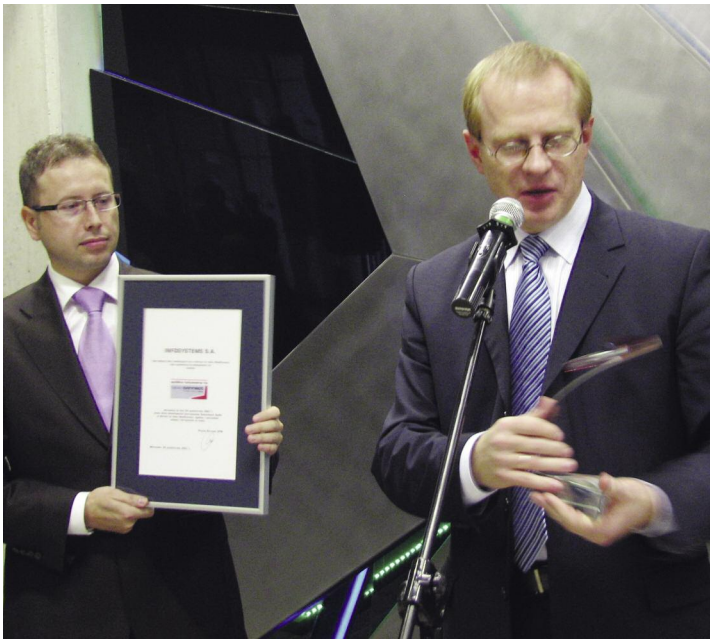
M.S.: New Connect to dopiero początek naszej drogi. W ciągu 2 lat zamierzamy znacznie powiększyć kapitalizację firmy i przenieść się na rynek główny, chyba że New Connect stanie się w tym czasie polskim NASDAQ, a wtedy może nie będzie konieczności przenoszenia się na większy rynek.

P.: *Czym chce Pan zachęcić potencjalnych inwestorów i w jaki sposób spożytkować pozyskany kapitał?*

M.S.: Ciężko pracowaliśmy przez 8 lat nad zbudowaniem marki i zarobieniem „pierwszego miliona". W tej chwili pozyskaliśmy kolejne kilka milionów z rynku giełdowego i każdą złotówkę zamierzamy dobrze spożytkować dla dalszego rozwoju firmy. Nasi inwestorzy, do których skierowaliśmy ofertę prywatną zakupu akcji, doskonale rozumieją naszą wizję prowadzenia i rozwijania spółki, nie musimy ich specjalnie do niczego przekonywać – wystarczyło pokazać historię i konsekwencję w realizacji celów, które postawiliśmy sobie kilka lat temu. Zamierzamy inwestować w dalszy rozwój naszych systemów. Kontynuujemy projekt przepisywania interfejsów systemu Printmanager i tłumaczenia ich na inne języki. Zamierzamy znacząco rozbudować dział handlowy i dział rozwoju oprogramowania oraz przygotować się do realizacji zagranicznych projektów o szerokim zasięgu europejskim w przyszłym roku.

P.: *Czy poligrafowie mogą w najbliższym czasie spodziewać się nowych produktów?*

M.S.: Oczywiście, cały czas pracujemy nad nowymi rozwiązaniami dla poligrafii. Mamy największy w Polsce zespół zajmujący się budowaniem i wdrażaniem systemów zarządzania w poligrafii. Każdego dnia ponad dwudziestu naszych inżynierów tworzy nowe rozwiązania, które integrujemy z systemem. Printmanager stał się w ten sposób niezwykle rozbudowanym zbiorem zintegrowanych narzędzi informatycznych służących do zarządzania przedsiębiorstwem poligraficznym we wszystkich obszarach jego funkcjonowania. Zamierzamy także oferować naszym klientom sprawdzone oprogramowanie innych producentów zintegrowane z naszym systemem. Najważniejszy od początku naszej działalności jest dla nas rynek związany z produkcją opakowań i etykiet. Właśnie tu mamy najwięcej wdrożeń i w planach bardzo duże projekty w tym obszarze.



Wprowadzenie firmy na giełdę to marzenie większości menedżerów. Mariusz Sosnowski odbiera dyplom i pamiątkową statuetkę z rąk Ludwika Sobolewskiego – prezesa GPW

P.: *Chodzą słuchy, że w planach macie także przejęcia spółek z branży IT. Jakiego rodzaju są to firmy? Czy oznacza to, że (oprócz naturalnie poszerzenia oferty) planujecie wejść na nowe rynki zbytu?*

M.S.: Tak, to prawda; planujemy przejęcia mniejszych firm, które mają w ofercie ciekawe rozwiązania uzupełniające naszą ofertę. W ten sposób zamierzamy znacznie powiększyć nasz biznes przez stworzenie grupy kapitałowej wokół Infosystems SA. Nasi dotychczasowi inwestorzy sami deklarują chęć zainwestowania kolejnych kilku milionów na cele związane z przejęciami innych firm. Planujemy także wejście na inne rynki poprzez dostarczanie zintegrowanych systemów zarządzania dostosowanych do specyfiki wybranych branż. Uważamy, że taka strategia pozwala nam z sukcesem konkurować z największymi nawet firmami oferującymi systemy ERP, które nie są tak elastyczne jak my i nie mogą oferować rozwiązań aż tak bardzo dopasowanych do wymagań stawianych przez klientów.

P.: *Dziękuję za rozmowę.*

Rozmawiała Anna Naruszko