

## ■ ■ ■ Giełdowy debiut Infosystems SA

# Zaspokajamy głód

Firma Infosystems SA, oferująca rozwiązania informatyczne i usługi wdrożeniowe dla branży poligraficznej, została spółką giełdową.

24 października jej akcje trafiły na rynek New Connect, finansujący rozwój młodych, prężnie działających przedsiębiorstw o wysokim potencjale wzrostu. O planach firmy związanych z giełdowym debiutem rozmawiamy z prezesem zarządu Mariuszem Sosnowskim.

■ ■ ■ Osiem lat po powstaniu firma Infosystems debiutuje na polskiej giełdzie. To wynik korzystnego splotu okoliczności czy długoterminowej strategii?

Wejście na giełdę to konsekwencja naszej strategii rozwoju, związanej z systemem Printmanager. Stworzyłem go ok. 1997 r. (dwa lata przed powstaniem Infosystems) z nadzieją, że kiedyś spełni oczekiwania największych przedsiębiorstw poligraficznych w kraju. To się udało. Produkt okazał się na tyle dobry, że zainteresowały się nim niemieckie firmy. Wraz z nimi pojawiła się szansa podboju rynków zagranicznych. Do tego celu Infosystems potrzebuje jednak sporych nakładów kapitałowych, które umożliwią nam m.in. łatwiejszą lokalizację systemu (czyli tłumaczenie

programu na obce języki) oraz pozyskanie firm wdrożeniowych i utworzenie własnych oddziałów poza granicami Polski – na razie w Niemczech i na Ukrainie. Pieniądze na te cele – w wysokości kilku milionów złotych – będą pochodziły właśnie z emisji akcji. Część pozyskanych środków przeznaczymy również na akwizycję firm, które mają w swojej ofercie produkty uzupełniające w stosunku do naszego systemu, przez co będziemy mogli poszerzyć portfolio naszej firmy (np. o systemy workflow czy bardziej specjalistyczne rozwiązania, np. oprogramowanie do projektowania opakowań, wykrojników, itd.).

■ ■ ■ Był Pan jednym z założycieli Infosystems w 1999 r. Na początku działalności bardziej interesował was rynek motoryzacyjny, jednak z czasem skupiliście się na rynku poligraficznym. Dlaczego?

Od początku działalności firma dostarcza rozwiązania usprawniające zarządzanie przedsiębiorstwami. Rzeczywiście początkowo byliśmy aktywni w branży samochodowej, wdrażaliśmy zintegrowane systemy, m.in. w Peugeot Polska i Citroen Polska. W mniejszym stopniu angażowaliśmy się w projekty poligraficzne, choć zdarzało nam się przeprowadzać instalacje w dużych drukarniach fleksograficznych. Stopniowo klienci z tej drugiej branży zaczęli dominować w naszym portfolio przy jednoczesnym „wygaszaniu” aktywności Infosystems w motoryzacji. Uznaliśmy, że praca z drukarniami stanowi większe i ciekawsze wyzwanie, które pozwoli nam na stały rozwój oferty. Dilerzy samochodowi działają na ogół w ramach niedużych firm, które nie mogą się równać z najmniejszymi nawet drukarniami, jakie obsługujemy. »

Rozmawiał  
Tomasz Krawczak

# sukcesu

» Na rynku NewConnect będziemy jedną z ciekawszych spółek, która już odniosła sukces w kraju, ma plany zagranicznej ekspansji, dobre wyniki finansowe, rosnący zysk netto i kilkudziesięcioprocentową rentowność. Nie wykluczamy, że w perspektywie 1,5-2 lat wejdziemy na główny rynek GPW”.

- » ■ ■ ■ Dlaczego wybraliście debiut na rynku NewConnect? To bardzo świeża inicjatywa Giełdy Papierów Wartościowych, która została uruchomiona przed dwoma miesiącami.

Rozważaliśmy wejście na rynek podstawowy, ale tam bylibyśmy jedną z mniejszych firm. NewConnect to idealne rozwiązanie dla firm średniej wielkości, które oferują ciekawy pomysł i nowoczesne



– Stworzyłem Printmanagera przed 10 laty z nadzieją, że kiedyś spełni oczekiwania rodzimych przedsiębiorstw poligraficznych. To się udało – mówi Mariusz Sosnowski

technologie oraz pragną pozyskać kapitał na swój dalszy rozwój. To rynek zaprojektowany w oparciu o wzorce i praktyki stosowane na takich rynkach, jak londyński AIM czy nowojorski NASDAQ. Będziemy na nim jedną z ciekawszych spółek, która już odniosła sukces w kraju, ma plany zagranicznej ekspansji, dobre wyniki finansowe, rosnący zysk netto i kilkudziesięcioprocentową rentowność. Nie wykluczamy, że w perspektywie 1,5-2 lat wejdziemy na główny rynek GPW.

- ■ ■ Nie zdecydowaliście się na emisję akcji w ofercie publicznej.

Nie opublikowaliśmy prospektu emisyjnego. Postanowiliśmy wprowadzić akcje do obrotu poprzez ofertę prywatną (private placement). Oznacza to, że skierowaliśmy propozycję objęcia akcji do tych osób i instytucji, które chcielibyśmy widzieć wśród

naszego akcjonariatu, m.in. do dwóch prywatnych funduszy inwestycyjnych. Po debiucie giełdowym te akcje będą mogły trafić do publicznego obrotu. Wiem jednak, że niewiele osób będzie zainteresowanych ich sprzedażą, bo inwestorzy traktują zakup akcji Infosystems jako inwestycję długoterminową.

Wspomnę przy okazji, że na giełdowym debiucie skorzystają także nasi kluczowi pracownicy, pracujący w firmie co najmniej 4 lata. Otrzymali oni część akcji przedsiębiorstwa w ramach przeprowadzonego programu motywacyjnego.

- ■ ■ Jesteście rzadkim przykładem na to, że polska firma, która oferuje całkowicie autorskie rozwiązanie, ma szansę odnieść sukces w skali Europy, a może świata.

Nasz kraj cierpi na głód globalnych sukcesów w poligrafii. Nie produkujemy maszyn i urządzeń, które stałyby się hitem na zagranicznych rynkach. Tymczasem Printmanager to autorskie rozwiązanie polskiego programisty, dzięki któremu pojawiła się realna szansa na zaznaczenie obecności Polski w świecie. Już dzisiaj Infosystems jest jednym z największych graczy na międzynarodowym rynku systemów zarządzania dla poligrafii. Pozyskany na giełdzie kapitał jeszcze zwiększy nasze możliwości; w planach na ten rok jest między innymi znaczne rozszerzenie zespołu (z 25 do 35 osób).

Ten optymizm nie jest częścią przechwałką. Do ekspansji na Zachód zachęcają nas nasi niemieccy partnerzy. Konfrontowali oni zalety Printmanagera z rozwiązaniami innych producentów, także tych działających w skali globalnej (np. SAP). Nasz system musiał im się spodobać, skoro chcą wdrażać go w przedsiębiorstwach, w których mają udziały – czyli w największych drukarniach opakowaniowych w Europie i Stanach Zjednoczonych.

- ■ ■ Czy to znaczy, że oferujecie lepszy produkt niż systemy tworzone przez najbardziej znane firmy informatyczne?

Naszymi konkurentami w przetargach na informatyzację przedsiębiorstw poligraficznych są rzeczywiście najbardziej znani producenci dużych systemów ERP (czyli zintegrowanych systemów zarządzania zasobami przedsiębiorstwa), tacy jak

ComArch, Macrologic czy SAP. Mamy nad nimi jedną zasadniczą przewagę: nasz produkt jest stworzony z myślą o drukarniach, podczas gdy ich rozwiązania cechuje nadmierna uniwersalność. Doświadczenia naszych obecnych klientów wskazują, że z tego powodu konkurencyjne systemy nie do końca zdają egzamin w drukarniach. Ujmę to w ten sposób: tamte produkty świetnie radzą sobie w obszarach finansowo-księgowych, kadrowo-płacowych itd. Ale nie są w stanie poradzić sobie ze specyfiką poligrafii w dziedzinie przygotowania i zarządzania produkcją. Tu tkwi nasza przewaga.

■ ■ ■ W czym jeszcze tkwi siła Printmanagera?

Printmanager to zintegrowany system informatyczny umożliwiający wspomaganie procesu zarządzania drukarnią lub innym przedsiębiorstwem poligraficznym. Słowo-klucz to „zintegrowany”, które oznacza dostarczanie spójnej, pełnej informacji na temat działania firmy. Wiele drukarni korzysta z rozmaitych programów zarządzających (magazynowych, księgowych, kalkulacyjnych etc.), ale ponieważ nie są one powiązane w jeden system, nie są spójne.

Tworząc i stale udoskonalając Printmanagera hołdujemy filozofii MPK – Miejsc Powstawania Kosztów. Każde urządzenie i każde miejsce pracy generuje określone wydatki. Naszym celem jest dostarczenie klientowi sposobu na przypisanie konkretnych kosztów do różnych operacji technologicznych w określonym miejscu. Dzięki temu użytkownik jest w stanie bardzo precyzyjnie przeanalizować szczegółowe koszty związane z realizacją wszystkich operacji, nawet tak specyficznych, jak narząd maszyny czy jej konserwacja po zakończeniu druku. Posiadając szczegółową wiedzę klienci są w stanie dokładnie kontrolować postępek w realizacji zleceń, nadzorować rozwój firmy, oceniać zaangażowanie pracowników etc. Nasz system pozwala uniknąć błędów w szacunkach, na podstawie których kadra zarządzająca podejmuje strategiczne decyzje rozwojowe.

Filozofia Miejsc Powstawania Kosztów – choć mało znana w naszym kraju – np. w Niemczech jest bardzo znana. Zapewne z tego powodu Printmanager podoba się naszym zachodnim partnerom.

Zachęcamy do używania naszego systemu średnie i duże zakłady poligraficzne, zatrudniające »



ZIP 21

Programowalna precyzyjna wycinarka - automatycznie wytnie kartki pocztowe, wizytówki, bilety, zaproszenia. Możliwość pracy jako wycinarka, bigówka oraz perforator.



KB2000

3-bębnowa hot-meltowa oklejarka z nacinaniem, mechaceniem grzbietu oraz pneumatycznym dociskiem. Oprawi każdy rodzaj papieru, w tym również papier kredowy, a wszystko to w rozsądnej cenie.



System broszurujący

UCHIDA

Pobieranie z 10/20 tac, falcowanie, szycie drutem oraz okrawanie przodków. Niezwykle ekonomiczne rozwiązanie pozwalające na ogromne oszczędności w porównaniu z urządzeniami szyjącymi zszywkami.

[www.riset.pl](http://www.riset.pl)

[info@riset.pl](mailto:info@riset.pl)

Warszawa ul. Maszewska 28  
tel. (022) 864-65-55, (022) 669-92-46  
fax (022) 864-65-81

» co najmniej 50 osób i posiadające nie mniej niż 20 stanowisk komputerowych.

- ■ ■ Dlaczego rezygnujecie z instalacji w małych zakładach? W ten sposób ograniczacie swoje zyski.

Idea zintegrowanego systemu zakłada, że musi on funkcjonować we wszystkich obszarach działania firmy, żeby można było mówić o uzyskaniu pełnej, spójnej informacji: począwszy od działu kontaktu z klientami, przez prepress, techniczne przygotowanie produkcji, druk i introligatornię, gospodarkę magazynową i sprzedaż, po logistykę i wysyłkę gotowych wyrobów. Uznaliśmy, że te 20

**Printmanager to zintegrowany system informatyczny umożliwiający wspomaganie procesu zarządzania drukarnią lub innym przedsiębiorstwem poligraficznym.** Słowo-klucz to »zintegrowany«, które oznacza dostarczanie spójnej, pełnej informacji na temat działania firmy. Wiele drukarni korzysta z rozmaitych programów zarządzających (magazynowych, księgowych, kalkulacyjnych etc.), ale ponieważ nie są one powiązane w jeden system, nie są spójne”.

stanowisk komputerowych to liczba gwarantująca obsługę przez system wszystkich niezbędnych obszarów działalności firmy.

Wolimy duże przedsiębiorstwa, bo udane wdrożenie Printmanagera zależy w dużej mierze od kadry kierowniczej przedsiębiorstwa, które obsługujemy. W małych drukarniach pieczę nad całą firmą sprawują z reguły jedna-dwie osoby. Nie ma szans, by zdołały one zaangażować się w pełni we wszystkie zagadnienia, z którymi mamy do czynienia podczas wdrażania systemu. Do tego niezbędny jest zespół kompetentnych ludzi: dyrektorów (finansów, produkcji, handlu, etc.) potrafiących identyfikować problemy występujące podczas procesów produkcji.

Klienci rzadko zdają sobie sprawę, ile wysiłku będzie ich kosztować wdrożenie Printmanagera.

Ale jeszcze większe zdziwienie wywołuje obserwacja, jak korzystnie system wpłynął na organizację pracy ich przedsiębiorstwa.

- ■ ■ Ile trwa uruchomienie systemu Printmanager w drukarni?

Przeciętnie około roku – począwszy od analiz przedwdrożeniowych aż do jego uruchomienia. To skomplikowane wyzwanie, bo drukarnia musi cały czas normalnie funkcjonować. Tłumaczymy klientom, że w praktyce to nie my jesteśmy odpowiedzialni za sprawną realizację wdrożenia, lecz oni sami. My nie mamy żadnej mocy sprawczej ani sposobu oddziaływania na ich pracowników, którzy albo zaangażują się w projekt, albo będzie się on przedłużał. Jedną z gwarancji sukcesu jest współpraca obu zespołów.

Oczywiście wdrożenie Printmanagera to nie tylko zainstalowanie systemu i przeszkolenie użytkowników w jego użytkowaniu, ale nauczanie ich nowego podejścia do wykonywanych czynności. Analogicznie wygląda to w przypadku wprowadzania norm ISO, choć jest kilka razy trudniejsze w realizacji.

- ■ ■ Infosystems pomaga swoim klientom w pozyskaniu środków unijnych na wdrożenie systemu Printmanager.

Jesteśmy jedną z pierwszych w Polsce firm, która uzyskała akredytację Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości na świadczenie usług w ramach PHARE i programów strukturalnych. Wspólnie z PARP organizowaliśmy konferencje i seminaria na temat wykorzystania unijnych środków na informatykę i inwestycje w drukarniach. Z uwagi na to, że mamy duże doświadczenie w realizacji tego typu projektów, pomagamy klientom wypełniać część techniczną wniosku o dofinansowanie, opisując projekt i korzyści z niego wynikające. Oczywiście zdaję sobie sprawę, że polscy drukarze mniej odczuli dofinansowanie do Printmanagera niż do maszyny drukarskiej (nasz system jest nieporównanie mniej kosztowny od zakupów sprzętu drukarskiego). Jednak uważam, że w dłuższym okresie wdrożenie Printmanagera bardziej opłaci się drukarni, bo usprawnia on organizację pracy i zapewnia oszczędności, redukując koszty związane z błędami powstającymi w procesach technologicznych. ■