

IMPEL .06**Podwojenie przychodów**

– Oczekujemy dynamicznego wzrostu sprzedaży. W strategii określiliśmy duży cel – osiągnięcie na koniec 2014 roku 2 mld zł przychodów – mówi „Parkietowi” Grzegorz Dzik, prezes i największy akcjonariusz Impelu. A to oznacza, że przychody miałyby się podwoić. Prezes nie zdradza szacunków dotyczących zysku. Podkreśla, że zarząd będzie rekomendował wypłatę dywidendy.

WYDARZENIA

Rozmowa z Grzegorzem Dzikim, prezesem Impelu

Mijający rok nie był łatwy dla Impelu. Musieliście sobie poradzić ze skokowym wzrostem płacy minimalnej, ograniczeniami państwowych dopłat dla firm zatrudniających osoby niepełnosprawne. Bardzo ucierpiała rentowność spółki?

Koszty pracy to główny czynnik przesądający o ok. 70 proc. kosztów każdej spółki usługowej. Impel nie jest wyjątkiem. Na rządowe decyzje nie mamy wpływu, ale do maksimum wykorzystaliśmy dostępne instrumenty, by zniwelować płacowe uderzenie. Broniliśmy się z determinacją w obniżaniu kosztów, czego przykładem może być sprzedaż naszej londyńskiej spółki. Uznaliśmy, że nie stać nas na finansowanie firmy, w przypadku której przyszłe profity są niepewne. W kraju położyliśmy ogromny nacisk na sprzedaż, motywując handlowców i mobilizując pion marketingu. W rezultacie „wycisnęliśmy” 12-proc. wzrost sprzedaży, powściągnąwszy przy tym nasze apetyty na wzrost marży. To spore osiągnięcie na coraz trudniejszym rynku. Impel obsługuje obecnie ponad 4 tys. klientów, sprzątając i zarządzając nieruchomościami, zapewniając bezpieczeństwo i konwojowanie gotówki oraz dostawy kateringowe czy towarów.

Z wieloma klientami renegotjowaliśmy umowy w oparciu o zmienione warunki i urealnione koszty, z części umów mniej korzystnych się wycofaliśmy. Cieszymy się, że większa sprzedaż pokryła ubytki.

Myśli pan, że w 2012 r. uda się utrzymać te korzystne tendencje i można się spodziewać wzrostu sprzedaży?

Oczekujemy dynamicznego wzrostu sprzedaży. W naszej strategii określiliśmy duży cel – osiągnięcie na koniec 2014 roku przychodów na poziomie 2 mld zł.

Czy akcjonariusze mogą oczekiwać dywidendy?

Zarząd według mojej obecnej wiedzy będzie rekomendował wypłatę dywidendy. Ja, jako główny akcjonariusz, zamierzam prowadzić zrównoważoną politykę dywidendy; przecież po to istnieje spółka.

2011 rok już praktycznie za nami. Jakie zagrożenia niesie przyszłość?

Rozumiemy powody oszczędnościowych posunięć rządu, trzeba państwo przygotować na kryzys. Ale polityka zaciskania pasa, prawie wyłącznie kosztem przedsiębiorstw, jest krótkoterminowa. Nie można liczyć na duże wpływy z gospodarki, jednocześnie uderzając w jej konkurencyjność tak mocno i w tak krótkim czasie. Spektakularnym przykładem takich posunięć jest sektor zatrudniania osób niepełnosprawnych, w którym zaplanowano obniżenie dofinansowania o 30 proc. w 2011 r., przy jednoczesnym podniesieniu wynagrodzenia minimalnego o 8 proc. oraz składki rentowej o 2 proc. Skutki tych decyzji skumulowały się, podnosząc koszty pracy w spółkach o ponad 20 proc.

Co więc grozi takim firmom jak Impel?



Debiut Vantage Development w I kwartale

W moim przekonaniu sektor usługowy, bardziej niż się to oficjalnie przedstawia, poniesie konsekwencje zapowiedzianych oszczędnościowych operacji. A dotkną nas jeszcze kolejne cięcia w dopłatach do zakładów pracy chronionej, wzrost składki ZUS, a nawet akcyzy, m.in. na paliwa. Impel, warto pamiętać, wykorzystuje dużą flotę – ponad tysiąc samochodów. Wszelkie cenowe ruchy na paliwowym rynku mają istotny wpływ na nasze koszty.

Obawiam się więc, że rząd, kreśląc uspokajające przyszłoroczne plany, a faktycznie uderzając w rentowność firm, nie doszacował wszystkich negatywnych skutków oszczędnościowych posunięć, zwłaszcza dla rynku pracy.

Czy sytuacja nie zachęca Impelu do szukania biznesowych okazji za granicą?

Postanowiliśmy, że na razie koncentrujemy się na polskim rynku. O sprzedaży naszej londyńskiej spółki mówiłem. Zachowamy jednak nasze aktywa w krajach bałtyckich: Serviks Riga na przykład utrzymuje poziom, nie generuje strat. Zwiększamy teraz wysiłki, by odbudować nasz portfel zamówień w Kijowie. Pozostajemy na Wschodzie, bo liczymy na przyszłościowy potencjał całego ukraińskiego rynku, który próbuje się podnieść po niedawnej zapaści. Patrzymy też dalej. Niewykluczone, że poważnie zaangażujemy się w rozwój biznesu w innym, dużym kraju o stabilnej pozycji gospodarczej.

To kraj z UE?

Spoza obszaru Unii. Przygotowujemy spore przedsięwzięcie i znaczące inwestycje. Jesteśmy w trakcie analiz, ale szczerogółów na razie nie zdradzę.

W ostatnich latach Impel stał na przejściu. W obliczu kryzysu ograniczycie aktywność w tej dziedzinie?

Pracujemy nad kolejnymi przejściami, a przyszły, trudny rok, w którym wiele mniejszych spółek będzie musiało się zastanowić, jak przetrwać, będzie sprzyjał inwestycyjnym planom Impelu.

Jakie obszary was interesują?

Już w tym roku rozwijaliśmy przejęte niedawno spółki obsługujące przemysł ciężki (w tym koncern stalowy Arcelor Mittal), energetykę. Idziemy z ofertą outsourcingową do branż, także państwowych spółek, które właśnie się otwierają i zaczynają dostrzegać korzyści z korzystania z zewnętrznych usług, bo chcą się skoncentrować na swoim podstawowym biznesie.

Na czym będzie więc zarabiał Impel?

Rozbudowujemy kompetencje w dziedzinie zarządzania systemami informatycznymi, organizacji pracy i optymalizowania kosztów obsługi administracyjnej. Proponujemy klientom pomoc w zarządzaniu flotą służbowych samochodów. Chcemy zarabiać, tworząc na zlecenie firm konsorcja zakupowe. Sądzę, że mamy także sporą szansę na niezły biznes

w dziedzinie ochrony środowiska. Wspólnie z naszymi partnerami z energetyki już niedługo będziemy zajmować się zagospodarowaniem i wykorzystywaniem śmieci.

Dlaczego w grudniu, po wielomiesięcznych przygotowaniach, nie udało się oddzielić od usługowego Impelu deweloperskiego biznesu? Ta pionierska, na parkiecie, operacja miała się zakończyć podziałem aktywów i debiutem spółki Vantage Development.

Nadal odpowiadamy na formalne pytania i rozwiewamy wątpliwości organów dopuszczających spółkę do obrotu na giełdzie. To powoduje przesunięcie debiutu na początek przyszłego roku. Podział akcji na rynku publicznym jest nowatorski, wymaga sporej inicjatywy ze strony Impelu, jego doradców oraz organów zawiadzających proces.

Z punktu widzenia akcjonariuszy sprawa jest prosta: podział wprowadzi klarowne wyodrębnienie dwóch coraz bardziej różnicujących się biznesów. Pozwoli inwestorom wybrać odpowiadający im rodzaj aktywności, a Impelowi da szansę na urealnienie wartości akcji, które wciąż, w moim przekonaniu, pozostają niedoszacowane.

Może jednak problemy z podziałem wynikają z obawy akcjonariuszy, że operacja nie będzie dla nich korzystna?

Procesu nie wstrzymują obawy akcjonariuszy, tylko względy formalne. Podział niesie ze sobą same korzyści. Inwestorzy, posiadając akcje Impelu, obecnie „uczestniczą” w połączonej działalności zarówno w obszarze outsourcingu usług, jak i w sektorze deweloperskim. Po podziale grupa Impel stanie się przejrzysta i czytelna dla rynku publicznego. Outsourcing i deweloperka nie mają wielu stycznych punktów – rządzą się innymi prawami, inaczej reagują na zmiany w otoczeniu prawnym, inaczej na nie wpływa sytuacja gospodarcza, wreszcie inny jest odbiorca usług i inne narzędzia do jego pozyskania. Podział ułatwi inwestorom podejmowanie decyzji finansowych. Liczymy, że w I kwartale przyszłego roku uda się doprowadzić do giełdowego debiutu Vantage.

ROZMAWIAŁ ZBIGNIEW LENTOWICZ
FOT. A. CYNKA