
Do 10 mln zł wzrosły przychody Data System Group w 2010 r. Zarząd spółki, która w 2012 r. zamierza zadebiutować na rynku publicznym, zapowiada że mimo spowolnienia w branży zamierza utrzymać dynamikę sprzedaży.

Do wzrostu przychodów przyczyniły się głównie obroty generowane z podstawowej działalności DSG jaką jest DS Locate (monitoring i lokalizacja pojazdów w czasie rzeczywistym), które wzrosły rok do roku o 20%. Marża została na zbliżonym poziomie jak w roku 2009 i sięgnęła 17%. - W tym samym czasie baza klientów wzrosła o 19% co oznacza utrzymanie przychodowości z klienta na tym samym poziomie, pomimo silnej presji rynku do większych rabatów i zniżek. DSG zawdzięcza to silnej polityce utrzymania cen na określonym poziomie dochodowości, oferując w zamian raczej dodatkowe usługi niż obniżki cen- tłumaczy Tomasz Waligóra, prezes Data System Group.

Wzrost przychodów ponad współczynnik inflacji został odnotowany także na pozostałych usługach świadczonych przez Data System Group, takich jak: Monitoring SIM (lokalizacja telefonów komórkowych), SmsSender (system hurtowego wysyłania i odbierania SMS'ów).

Wraz ze wzrostem sprzedaży poznańska spółka zwiększała zatrudnienie, które wzrosło w 2010 r. do 34 osób. Poziom rotacji pracowników pozostał na poziomie 8%. W bieżącym roku DSG nie planuje zatrudniać kolejnych osób, ale zlecać większą liczbę usług firmom zewnętrznym na zasadzie outsourcingu. – Już w tej chwili dla DSG pracuje ponad 100 osób. Efektywniejsze dla nas jest outsourcowanie usług niż zwiększanie zatrudnienia w firmie- tłumaczy prezes.

W 2010 r. do oferty usługi DS Locate zostały wprowadzone nowe produkty: m.in. BakTIR – system wykrywania otwarcia wlewu paliwa w pojeździe ciężarowym wraz z blokadą możliwości upuszczenia paliwa z baku pojazdu. Produkt m.in. będzie prezentowany na najbliższych targach CeBit w Hanowerze. Rozszerzone zostały również funkcjonalności aplikacji mapowej dostępnej przez przeglądarkę internetową, umożliwiające jeszcze większą kontrolę nad flotami pojazdów osobowych i ciężarowych.

Wśród potencjalnych zagrożeń w 2011 r. prezes wskazuje rosnące koszty pracownicze, a także koszty instalacji i serwisów, które rok do roku wzrosły o poziom większy niż inflacja. Da się zauważyć również wyraźne wzmocnienie konkurencji ze strony małych firm, oferujących usługi na niskim poziomie po cenach nie odzwierciedlających realnych kosztów obsługi kontraktów oraz wzrostów cen usług w dłuższej perspektywie czasowej. Usługi są oferowane bez wsparcia posprzedażowego i całodobowego serwisu, co w usługach świadczonych w czasie rzeczywistym 24 godziny na dobę jest kluczowym elementem oferty. - Co najbardziej zaskakujące, często oferowane tanie rozwiązania oparte są o wizualizację na bazie nielicencjonowanych aplikacji mapowych firmy Google- podkreśla prezes. Mimo coraz trudniejszego rynku DSG zamierza utrzymać dynamikę sprzedaży w 2011 r. – Zamierzamy rozszerzyć ofertę produktową, co przełoży się na przychody. Jesteśmy też w trakcie zaawansowanych rozmów, które powinny skutkować nowymi kontraktami być może jeszcze w bieżącym kwartale- zapowiada prezes.

DSG cały czas kontynuuje, rozpoczęte w roku 2009 i 2010 innowacyjne projekty realizowane w ramach programu 8.1 (Innowacyjna Gospodarka). Są to: CallPay (system mikropłatności za pomocą telefonu komórkowego), MenCode (portal modowy dla mężczyzn z Ubieratorem 3D), TrafficInfo (usługa identyfikowania i informowania o korkach oraz utrudnieniach drogowych na terenie kraju w czasie rzeczywistym)

Data System Group