

Tarnów, 13.04.2015 r.

Kupiec S.A. prezentuje nową strategię rozwoju

Kupiec S.A., Spółka notowana na rynku NewConnect, działająca w branży transportu i spedycji, przedstawiła nową strategię rozwoju. Głównym celem na najbliższe lata będzie dla Spółki utrzymanie stabilnego poziomu wzrostu segmentu spedycyjnego oraz pozyskanie inwestora branżowego, a także rozbudowa Grupy Kapitałowej.

Emitent zamierza rozwijać swój segment spedycyjny, zachowując przy tym bezpieczeństwo finansowe, które będzie oparte na stabilnej strukturze finansowania. Kupiec S.A. będzie również dążył do uzyskiwania marż na poziomie zbliżonym do średniej rynkowej w tej branży. W dłuższej perspektywie Spółka planuje pozyskać inwestora branżowego, który umożliwi jej dotarcie do większych klientów. Zarząd Kupiec S.A. liczy, że nowa strategia rozwoju przyczyni się do wzrostu jej wartości w okresie najbliższych lat, co będzie miało przełożenie na wycenę rynkową.

„Rozwój w segmencie spedycyjnym będziemy chcieli realizować trzema drogami. Pierwszą z nich będzie rozwój organiczny. Od końca 2013 r. prowadzimy politykę wzrostu obrotów przy obniżonej marży na spedycji, co pozwoliło nam w ubiegłym roku ustabilizować miesięczne obroty na poziomie 2 mln zł. W 2015 r. planujemy dalszy wzrost przychodów poprzez zatrudnienie kolejnych doświadczonych spedytorów. Drugim kierunkiem naszego rozwoju będą akwizycje mniejszych spedycji. Obecnie jesteśmy w stałym kontakcie ze spedycją o dwukrotnie mniejszych przychodach od Kupca, rozmowy cały czas trwają. Natomiast trzecim, dotychczas nierozważanym, sposobem na rozwój Spółki jest pozyskanie Inwestora branżowego, który pozwoli nam zaistnieć u dużo większych zleceniodawców usług transportowych oraz rozszerzy naszą paletę usług.” - mówi Leszek Wróblewski, Prezes Zarządu Spółki Kupiec S.A.

Ważny element w strategii rozwoju Spółki stanowi rozszerzanie jej Grupy Kapitałowej, w której docelowo może znaleźć się od 3 do 5 podmiotów. Obecnie Kupiec S.A. posiada akcje spółki BVT S.A. oraz udziały w spółce Windykacja PL. Oba podmioty działają w branży windykacji i wierzytelności. BVT S.A. przeprowadziło w ostatnim czasie emisję akcji, z której pozyskało 800 tys. zł. Spółka ta podejmuje działania w kierunku upublicznienia jej akcji na rynku NewConnect. Przewidywany termin debiutu na alternatywnym rynku przypada na pierwsze półrocze 2015 r.

„W 2014 roku bardzo mocno weszliśmy poprzez spółki BVT S.A. i Windykacja PL Sp. z o.o. w branżę windykacji należności masowych. Na drugą połowę roku planujemy zaistnienie naszych spółek w sektorze należności bankowych. W tym temacie możemy

jeszcze zainteresować się windykacją należności gospodarczych czy funduszami sekurytyzacyjnymi. Jednak w kręgu naszych zainteresowań poza windykacją pozostają też usługi wspomagające biznes np. Call Center. W każdym z tych tematów dzięki wsparciu grupy możemy się szybko rozwijać od poziomu zawiązania nowej spółki do jej ustabilizowania na rynku i ewentualnego debiutu na NewConnect. Jednak jest to perspektywa 3-letnia, a obecnie skupiamy się na rozwoju naszych spółek w kierunku rynku wierzycelności bankowych.” - wylicza Wróblewski.

Rozwój Spółki będzie finansowany ze środków własnych, emisji obligacji oraz kredytów inwestycyjnych. Kupiec S.A. wyklucza na razie emisję akcji, chyba że pojawi się inwestor branżowy, który będzie zainteresowany dokapitalizowaniem segmentu spedycyjnego. Emitent będzie także aktywnie śledził możliwości pozyskania środków z dotacji unijnych.

Kupiec S.A. planuje również zmienić swoją politykę dywidendową i dzielić się corocznie wypracowanym zyskiem ze swoimi Akcjonariuszami. Zarząd będzie rekomendował WZA Spółki wypłatę dywidendy w każdym roku, w którym jej zysk netto przekroczy 500 tys. zł. Na wypłatę dywidendy będzie przeznaczane co najmniej 25% wypracowanego zysku.

„Jeżeli chodzi o naszą politykę dywidendową Spółki to nastąpiły w niej znaczące zmiany. Od 2015 roku chcemy wypłacać dywidendę, ale przy założeniu, że zysk netto za danym rok przekroczy kwotę 500.000 zł. Związane jest to z łatwiejszym dostępem do kapitału i stabilnym wzrostem obrotów Spółki.” - zakończył Prezes Wróblewski.

Kupiec S.A. wypracował w 2014 roku 119 tys. zł zysku netto przy przychodach na poziomie 23.095 tys. zł. Rok wcześniej zysk netto Spółki wyniósł 53 tys. zł przychody sięgnęły 13.001 tys. zł. Istotna poprawa wyników finansowych Emitenta była możliwa dzięki rozwojowi działu spedycji krajowej, co pozwoliło skokowo zwiększyć sprzedaż.

Kontakt:

Kupiec S.A. – Media

ir@kupiec.az.pl

tel. 501-215-243

Prezes Zarządu Kupiec S.A. – Leszek Wróblewski

leszek@kupiec.az.pl