

Tarnów, 06.11.2014 r.

Kupiec S.A. zwiększa zyski i przychody w 3 kw. 2014 r.

Kupiec S.A., Spółka notowana na rynku NewConnect od sierpnia 2011 r., która działa w branży transportu i spedycji, osiągnęła w 3 kw. br. 72 tys. zł zysku netto i 6.688 tys. zł przychodów ze sprzedaży. Był to tym samym rekordowy kwartał w historii Spółki pod względem wartości przychodów.

W analogicznym okresie 2013 r. Kupiec S.A. miał 53 tys. zł zysku netto, a sprzedaż sięgnęła 3.423 tys. zł. Tegoroczne wyniki finansowe wykazują więc 35% wzrost zysku netto oraz 95% zwiększenie przychodów w ujęciu rdr. Od początku roku Spółka wypracowała dodatni wynik na poziomie 113 tys. zł, a łączna wartość sprzedaży wyniosła 17.117 tys. zł.

„Od pewnego czasu w naszej działalności zauważalny jest trend spadku marży, co przy obrotach oscylujących wokół miliona złotych miesięcznie w 2013 roku wiązało się z ujemnymi zyskami. Aby temu zaradzić postanowiliśmy zwiększyć obroty, co osiągnęliśmy uruchamiając w 2013 roku nowy dział - spedycję krajową. W pierwszym kwartale 2014 roku obroty spółki zaczęły wzrastać, w drugim nieznacznie przekroczyliśmy poziom 2 mln zł miesięcznie, a trzeci potwierdził tę tendencję. Jednocześnie trzeci kwartał nie był już obciążony kosztami tej restrukturyzacji. Jednakże mając w pamięci poprzednie relacje obrotów do zysków, musimy wziąć pod uwagę trend obniżania się marży w spedycji. Myślę, że jedyną drogą do osiągnięcia większych zysków jest wzrost obrotów, gdyż podnieść marżę będzie dużo ciężiej. I taki cel Zarząd stawia sobie na następne kwartały. Już powiększyliśmy powierzchnię biurową w tych oddziałach, gdzie jej brakowało i będziemy zwiększać zatrudnienie spedytorów.” – mówi Leszek Wróblewski, Prezes Zarządu Spółki Kupiec S.A.

Kluczowym czynnikiem poprawy wyników finansowych było uruchomienie spedycji krajowej, co pozwoliło na podwojenie przychodów. Zakończona w 2 kw. br. restrukturyzacja Spółki nie obciąża już swymi kosztami zysku. Na uwagę zasługuje

również fakt, że Kupiec S.A. osiągnął w 3 kw. 2014 r. dodatni wynik finansowy na poziomie EBITDA wynoszący blisko 194 tys. zł, podczas rok wcześniej wynik EBITDA był ujemny.

Bardzo dynamicznie rozwija się także spółka BVT S.A., w której Kupiec S.A. posiada 48,89% udziałów. Na początku października została ona przekształcona w spółkę akcyjną, a podczas WZA jej akcjonariusze podjęli uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego. Po przeprowadzeniu emisji akcji BVT będzie się ubiegało o wprowadzenie ich do obrotu na rynku NewConnect. Podmiot ten zakończył pierwsze trzy kwartały 2014 r. zyskiem netto wynoszącym 423 tys. zł.

„W dniu 01.10.2014 r. BVT S.A. została zarejestrowana w KRS, a 08.10.2014 r. została podjęta uchwała w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego. Obecnie czekamy na ostateczną wersję Dokumentu Ofertowego, a gdy go uzyskamy to rozpoczniemy emisję prywatną. Tyle o procedurach upublicznienia BVT S.A. Jak wcześniej zapowiadałem, ten sam proces będziemy chcieli przeprowadzić z drugą Spółką, w której Kupiec S.A. ma udziały. Planujemy, aby Windykacja PL Sp. z o.o. w pierwszej połowie roku przekształciła się w spółkę akcyjną i tym samym rozpoczęła drogę na NewConnect.” - dodaje Wróblewski.

„Także w zakresie działalności operacyjnej BVT bardzo dobrze się dzieje. W 2013 roku gdy BVT ruszało, nawet w najśmielszych planach nie sądziłem, że już po roku spółka będzie miała takie wyniki: zysk netto 423.000 zł, który cały czas rośnie i „pełny magazyn” 246.000 kupionych wierzytelności, które już wcześniej sprawdziliśmy w boju i które przynoszą spółce tak zadowalające zyski. Mamy pracy na ponad dwa lata. Jednak myślę, że już w pierwszej połowie 2015 roku pokusimy się o kolejne zakupy, gdy już rozpoczniemy windykację wszystkich posiadanych pakietów wierzytelności – ruszą standardowe procedury. Wraz z Windykacją PL Sp. z o.o. mamy zbudowane odpowiednie struktury windykacyjne, które trzeba jedynie rozwijać. Każda ze spółek wie, co ma robić. BVT kupuje wierzytelności i w tym kierunku będzie się rozwijać, tak aby w 2016 roku stać się partnerem do rozmów z bankami w sprawie zakupów ich pakietów wierzytelności. Natomiast Windykacja PL świadczy usługi windykacji dla wierzycieli i już prowadzone są rozmowy z innymi zleceniodawcami usług windykacyjnych. Każda ze spółek musi skalkulować własne koszty i planować rozwój, wykorzystując oczywiście korzyści, jakie daje Grupa budowana przez Kupiec S.A.” - podsumowuje Prezes Wróblewski.

Kupiec S.A. wypracował w 2013 r. 53 tys. zł zysku netto przy przychodach na poziomie 13 mln zł. W tym roku Emitent liczy na znaczące zwiększenie przychodów ze sprzedaży

dzięki dynamicznemu rozwojowi spedycji krajowej. Powinno się to również przełożyć na poprawę rentowności oraz wzrost zysku netto.

Kontakt:

Kupiec S.A. – Media

ir@kupiec.az.pl

tel. 501-215-243

Prezes Zarządu Kupiec S.A. – Leszek Wróblewski

leszek@kupiec.az.pl