



# Prezentacja Spółki Kupiec S.A.

**Tarnów, Czerwiec 2015 r.**

# Wprowadzenie



*Drodzy Akcjonariusze,*

*Mam przyjemność zaprosić Was do prezentacji profilu, historii i osiągnięć Spółki Kupiec S.A., w której od już od 2006 roku sprawuję Zarząd, w trakcie którego osiągnęliśmy godną pozycję na rynku usług transportowych.*

*Kamieniem milowym w rozwoju spółki było wejście na rynek alternatywny NewConnect, co pozwoliło bardziej zintensyfikować rozwój Spółki, o czym poniżej...*

*Leszek Wróblewski,  
Prezes Zarządu Spółki Kupiec S.A.*

# Przedmiot działalności

- Przedmiotem działalności Spółki jest samochodowa spedycja międzynarodowa na trasach długodystansowych. Oferta opiera się na organizacji całopojazdowych przewozów do Włoch, Hiszpanii oraz Wielkiej Brytanii. Realizowane są one w oparciu o długoterminowe umowy współpracy z grupą sprawdzonych firm transportowych, które posiadają ciężarówki o ładowności minimum 24 tony.
- Są to głównie polscy przewoźnicy, dla których Spółka wytycza trasy o długości około 5-6 tysięcy kilometrów, składające się z kilku osobnych zleceń. Przewoźnicy mają zapewnioną stałą pracę na z góry określonych warunkach finansowych i pewność zapłaty za wykonane usługi. Natomiast dzięki ugruntowanym kontaktom w UE i restrykcyjnej polityce windykacji należności, Spółka realizuje godne i bezpieczne zyski.
- Kupiec S.A. z powodzeniem realizuje zlecenia transportowe dla wielu producentów europejskich w tym Grupy Volkswagen i Toshiba.
- Od roku 2013 realizujemy również usługi w obrębie spedycji krajowej, które obecnie stanowią blisko połowę wolumenu obsługiwanych zleceń.
- Spółka jest konkurencyjna i zapewnia wysoką jakość świadczonych usług. Jej spedytorzy posiadają wiedzę i kwalifikacje w zakresie spedycji, co zapewnia profesjonalną i kompleksową obsługę zleceń oraz maksymalne spełnienie oczekiwań klientów.

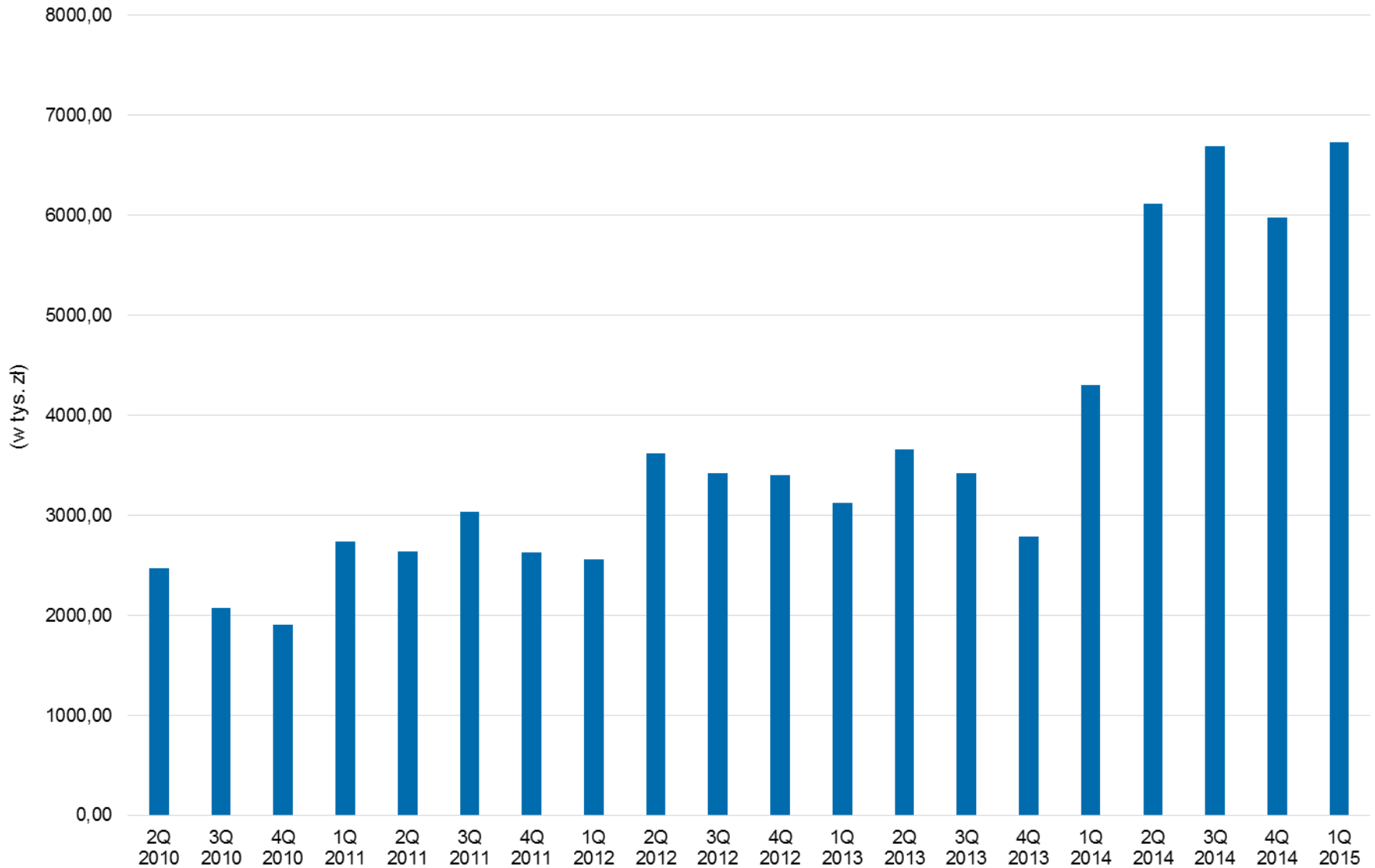
# Historia Spółki

- 2002 r. - Powstanie Spółki Jawnej
- 2006 r. - Przekształcenie w Spółkę z o.o.
- 2010 r. - Przekształcenie Spółki z o.o. w Spółkę Akcyjną
- 08.2011 r. - Debiut Spółki na rynku NewConnect
- 01.2012 r. - Umowa z Hiszpańską firmą o wartości 4,9 mln zł
- 04.2012 r. - Emisja akcji serii D
- 07.2012 r. - Zakwalifikowanie Spółki do Segmentu SHLR na NewConnect
- 09.2012 r. - Scalenie akcji w stosunku 10:1
- 10.2012 r. - Zakwalifikowanie Spółki do Segmentu HLR na NewConnect, powrót do notowań w systemie ciągłym
- 11.2012 r. - Rozpoczęcie skupu akcji własnych z przeznaczeniem na akwizycje

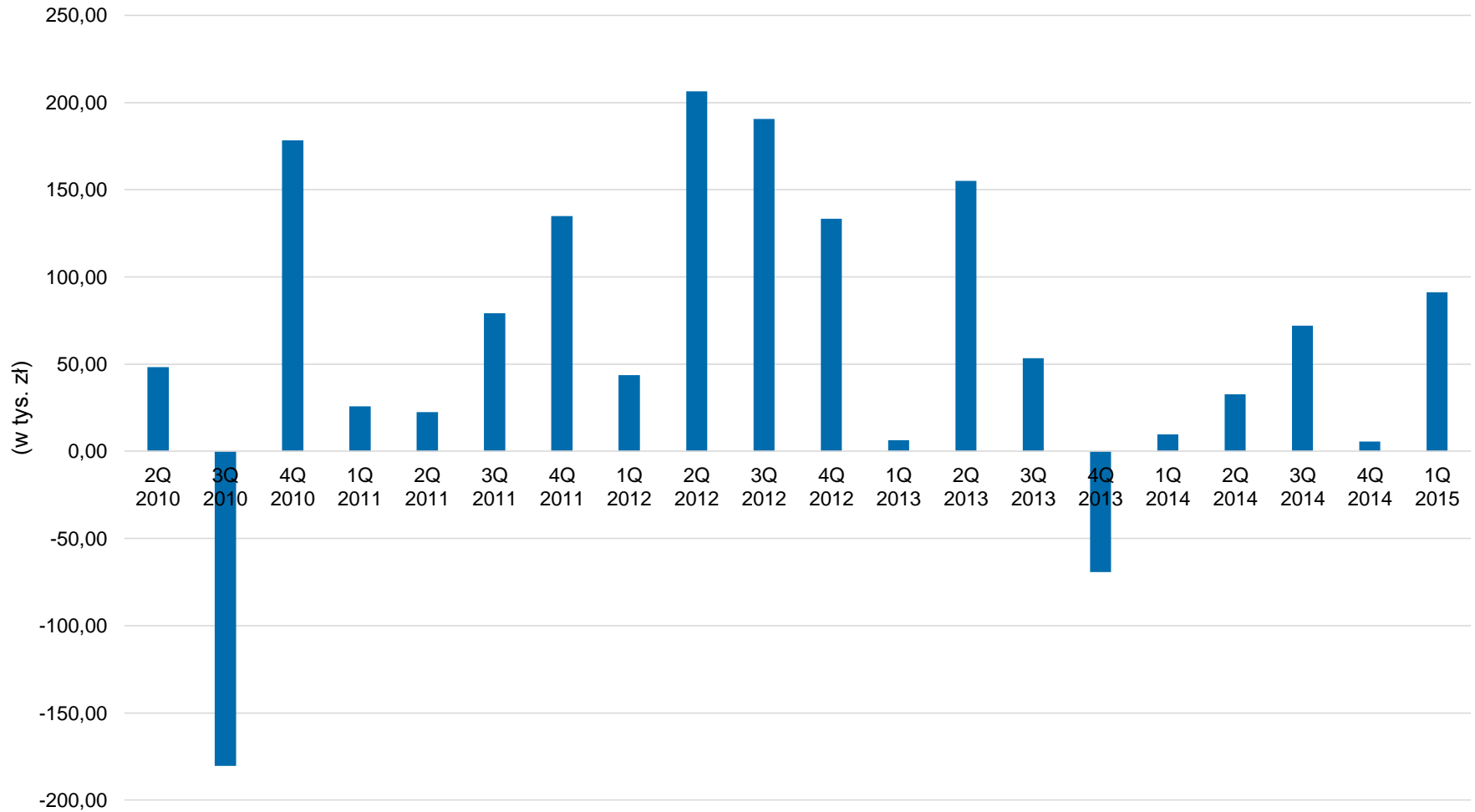
# Historia Spółki cd.

- 11.2012 r. - Pozyskanie inwestora finansowego - ABS Investment S.A.
- 04.2013 r. - Uruchomienie spedycji krajowej
- 10.2013 r. - Nabycie udziałów w Spółce BVT Sp. z o.o.
- 10.2013 r. - Nabycie pierwszego pakietu wierzytelności przez BVT
- 06.2015 r. - Zakup 23,5% udziałów w Spółce Windykacja PL Sp. z o.o.
- 10.2015 r. - Przekształcenie BVT w Spółkę Akcyjną
- 03.2015 r. - Rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego BVT S.A.
- 05.2015 r. - Wyplata dywidendy przez BVT S.A.

# Przychody



# Zysk netto



# Mocne strony Spółki

- Dobra opinia na rynku odnośnie terminowości płatności,
- Dobra oferta handlowa ukierunkowana na przewoźników,
- Kontakty i doświadczenie na rynkach UE oraz ciągłe poszukiwanie nowych kierunków



# Dobra opinia na rynku odnośnie terminowości płatności

**Aspekt terminowości płatności od wielu lat był traktowany z należytą powagą w Spółce Kupiec S.A. i nie ma co ukrywać, że był jednym z motorów jej sukcesu. Przewoźnicy nieraz podkreślali, że wolą współpracować z polską spedycją oferującą pewną zapłatę, niż za trochę większe stawki na zachodzie, ale z ryzykiem niewypłacalności i skomplikowaną procedurą windykacji należności z UE. Opinie o terminowości płatności danej spedycji bardzo szybko się rozchodzą i są bardzo ważnym elementem przy decyzji o podjęciu współpracy przez przewoźnika. Spółka posiada niezmiennie od wielu lat dobre opinie jako płatnik i jest to jej wielkim kapitałem, a co najważniejsze, czasy najgłębszego kryzysu tego nie zmieniły. Opinia ta została zbudowana dzięki obowiązującej w spółce restrykcyjnej polityce windykacji, której głównymi cechami są: windykowanie sądowe należności już po 30 dniach przeterminowania, ubezpieczenie zapłaty należności przykładowo w Eurel Hermes i sprawdzanie standingu finansowego każdego nowego kontrahenta w wywiadowniach gospodarczych typu Creditreform, jak i stały monitoring spływu należności, którym w firmie zajmuje się na bieżąco jeden specjalnie oddelegowany pracownik. Dalszym rozszerzeniem tej oferty, mającym na celu odciążenie przewoźników „w kwestii gotówki” jest program przekazywania przewoźnikom kart do płatności za paliwo w UE, za które płaci Spółka jednocześnie rozliczając kwoty tankowań z płatnościami względem przewoźników.**

# Dobra oferta handlowa ukierunkowana na przewoźników

**Polityka Spółki jest oparta na kompleksowym zaspokajaniu potrzeb przewoźników i dobrej sprzedaży usług przez nich wykonywanych. Sprowadza się to do wcześniej opisywanego terminowego regulowania płatności i profesjonalnego zarządzania podstawionymi zestawami. W tej materii przewoźnicy oczekują jak najdłuższych tras (biegnących szybkimi autostradami, najlepiej nieobarczonymi opłatami za korzystanie) i jak najkrótszych postojów, gdyż zarabiają oni wykonując przewozy a nie postoje. Są to w Spółce standardy, a od 2007 roku oferowane i doskonalone są trasy dla jej przewoźników, przez co wypracowane zostało parę typów tras: pierwsza biegnie z Polski do Włoch, dalej do Anglii i z powrotem do Polski, a druga na relacjach Polska-Hiszpania-Polska. Spółka zajmuje się także spedycją krajową. Trasy te dają duże przebiegi, z regionami, gdzie przewoźnicy mają okazję zatankować paliwo w najtańszej cenie w Europie i pozwalają na oferowanie przewoźnikom stawek za przejechane kilometry na poziomie spedycji Europy Zachodniej. Dotychczas takie typy tras przynosiły korzyści Spółce oraz przewoźnikom - są one sprawdzonym sposobem na sukces.**

# Kontakty i doświadczenie na rynkach UE oraz ciągłe poszukiwanie nowych kierunków

**Spółka już od 9 lat pracuje ze zleceniodawcami z krajów UE wypracowując schematy współpracy oparte na określeniu najbardziej intratnych tras zarówno dla Spedycji jak i przewoźników. Działania te zaowocowały nawiązaniem licznych kontaktów handlowych umożliwiającymi pozyskanie zleceń z pierwszej ręki lub intratnych ofert spedycji na obsługiwanych kierunkach, zapewniających całoroczny, stały sypływ zleceń transportowych. Jednak w obecnych dynamicznych czasach nie można osiadać na laurach, ciągle trzeba poszukiwać nowych kierunków, które mogą zapewnić rozwój Spółce i współpracującym z nią przewoźnikom. Dlatego co roku Kupiec stara się wprowadzać nowe kierunki, na jakich poszukuje zleceń transportowych. W 2011 była to Hiszpania, w 2012 kierunek Turecki, a obecnie rozwijana jest spedycja krajowa. Taka dywersyfikacja kierunków działania zapewnia ustabilizowanie przychodów Spółki niezależnie od zawirowań gospodarczych, które mogą dotknąć pojedynczy kraj.**

# Plany rozwoju

- Rozwój segmentu spedycji krajowej,
- Zwiększanie ilości spedytorów i zestawów TIR stale współpracujących ze Spółką,
- Poprawa rentowności na spedycji międzynarodowej,
- Stabilizacja miesięcznych przychodów na poziomie 2,5 mln zł,

Podmioty, w których Spółka ma znaczące udziały:

## **BVT S.A.**



WINDYKACJA NALEŻNOŚCI  
SPÓŁKA AKCYJNA

Kapitał zakładowy: 1.000.000,00 PLN

Udział w kapitale zakładowym: 45,12%

Przedmiot działalności: inwestycje w pakiety wierzytelności masowych

---

## **Windykacja PL Sp. z o.o.**

**WindykacjaPL.com**

Kapitał zakładowy: 5.000,00 PLN

Udział w kapitale zakładowym: 23%

Przedmiot działalności: windykacja należności masowych

# BVT S.A.

## Historia i plany rozwoju

### Historia:

- 10.2013 r. - Rejestracja Spółki,
- 10.2013 r. - Nabycie pakietu wierzytelności o wartości 13 mln zł,
- 02.2014 r. - Nabycie pakietu wierzytelności o wartości 1,5 mln zł,
- 06.2014 r. - Podpisanie umowy z WindykacjaPL i zakup pakietu wierzytelności o wartości 12,2 mln zł
- 09.2014 r. - Przekształcenie w Spółkę Akcyjną
- 10.2014 r. - Uchwała ZWZA ws. podwyższenia kapitału zakładowego i zakup pakietu wierzytelności o łącznej wartości 59,4 mln zł
- 02.2015 r. - Zakończenie subskrypcji akcji serii C z ceną emisyjną wynoszącą 40 zł za szt.
- 03.2015 r. - Zarejestrowanie przez Sąd podwyższenia kapitału zakładowego
- 05.2015 r. - Wypłata 512.000 zł dywidendy z zysku za 2014 r.

### Plany rozwoju:

- Nabywanie kolejnych pakietów wierzytelności,
- Debiut na rynku NewConnect.

Spółka BVT S.A. wypracowała w 2014 r. zysk netto w wysokości 822 tys. zł.

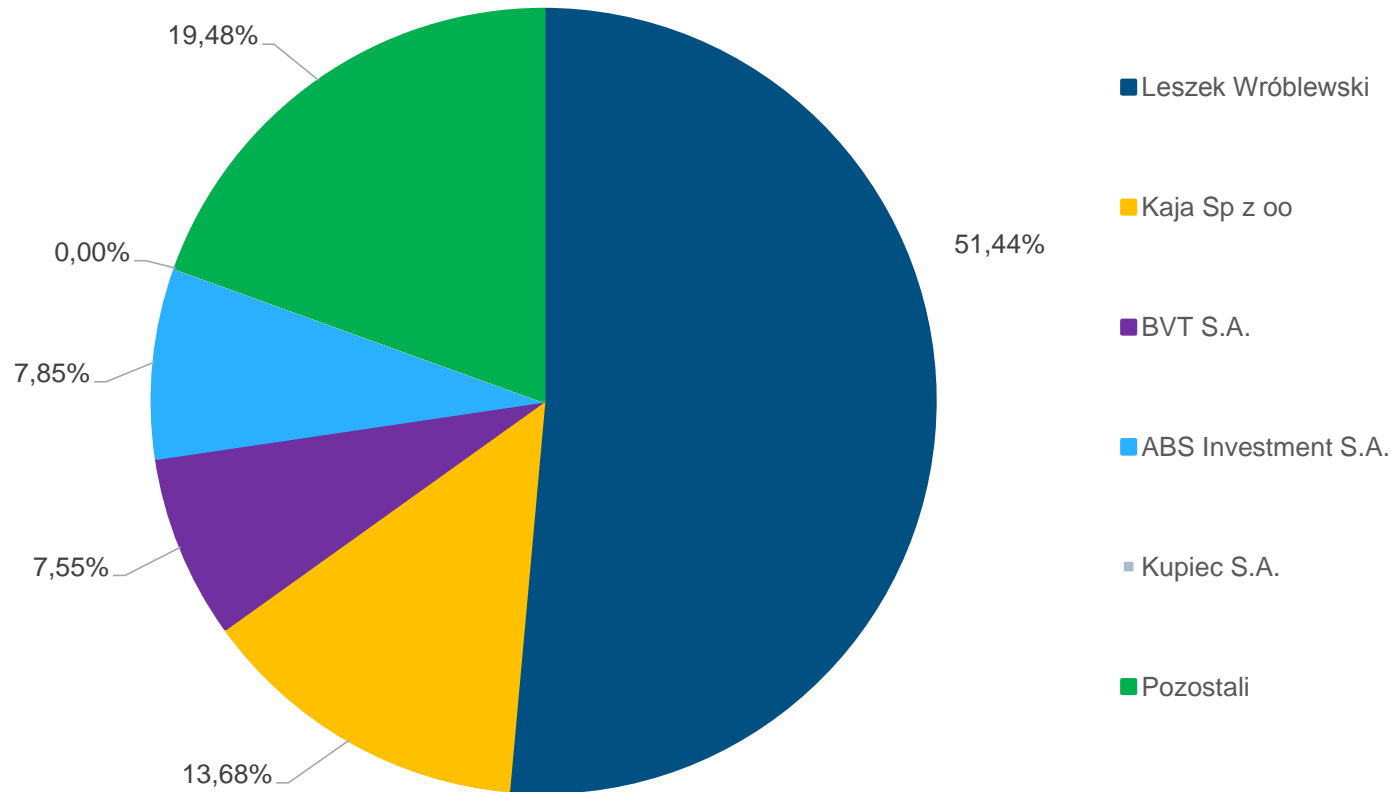
# Wykres kursu akcji



Źródło: <http://www.bossa.pl/notowania/wykresy> (data dostępu 22.06.2015 r.)

# Struktura akcjonariatu

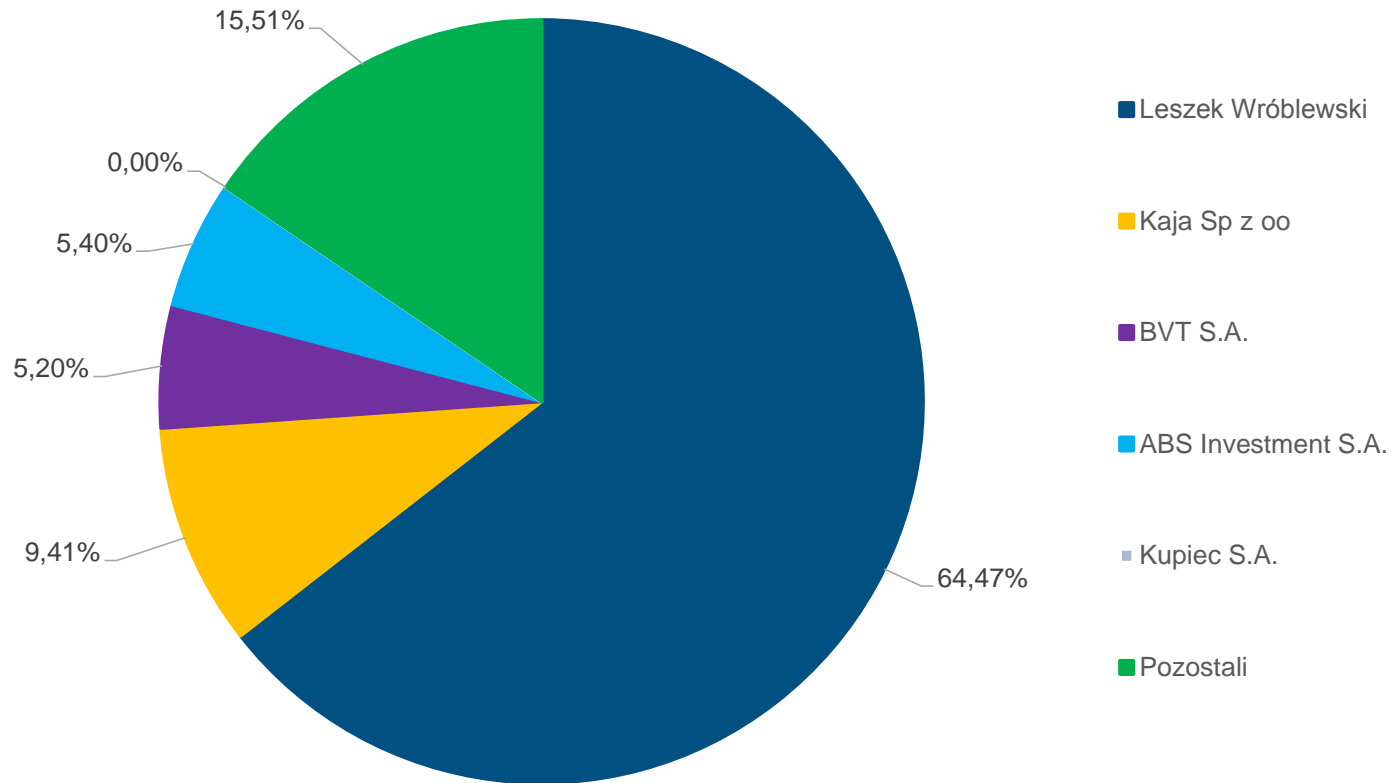
według udziałów w kapitale zakładowym





# Struktura akcjonariatu

według udziałów w głosach na WZA



# Kontakt

- Strona internetowa - [www.kupiec.az.pl](http://www.kupiec.az.pl)
- Prezes Zarządu - Leszek Wróblewski:  
[leszek@kupiec.az.pl](mailto:leszek@kupiec.az.pl)
- Media - [ir@kupiec.az.pl](mailto:ir@kupiec.az.pl)