

KOMENTARZ ZARZĄDU ARCUS S.A. DO RAPORTU OKRESOWEGO ZA III KWARTAŁY 2009

W trzecim kwartale 2009 roku Arcus S.A. zrealizowała zakładane cele związane z procesem zmian organizacyjnych w zakresie optymalizacji oferty oraz struktury handlowej.

Spółka kontynuowała w trzecim kwartale prace mające na celu zwiększenie udziałów w rynku, poprzez zarówno działania marketingowe, jak i rozbudowę sieci handlowej. Arcus S.A. powiększyła liczbę partnerów handlowych z 20 na początku roku do ok. 70 obecnie. Równocześnie z powyższymi działaniami wzmocniona została struktura handlowa poprzez pozyskanie wysoko wykwalifikowanych pracowników z wieloletnim doświadczeniem w formach sprzedaży o wysokiej rentowności, takich jak outsourcing i dzierżawa oraz dzięki wykorzystaniu zewnętrznego i uruchomieniu własnego call-center.

Wszystkie w/w działania pociągnęły za sobą wzrost kosztów operacyjnych, które wpłyną pozytywnie na wyniki finansowe w przyszłości. To m.in. dzięki tym zmianom, a także innym działaniom zapoczątkowanym w drugim i trzecim kwartale br. Spółka poszerzyła krąg potencjalnych klientów, doprowadzając w omawianym okresie do zamknięcia pierwszych transakcji dotyczących nowej części swojej oferty, skierowanej do sektora biznesowego.

W trzecim kwartale zostały także podpisane cztery umowy ramowe ze Szkołą Główną Handlową w Warszawie dotyczące długoterminowej współpracy w zakresie dostaw sprzętu komputerowego. Umowy zostały podpisane na 36 miesięcy, a zakładana wartość realizowanych w tym czasie zamówień może wynieść ponad 4,8 mln zł.

W październiku br. Zarząd Arcus S.A. podpisał jedną z większych umów handlowych w tym roku o wartości ponad 10 mln zł, w ramach której Spółka dostarczy innowacyjne na polskim rynku rozwiązania poczty hybrydowej dla Fibra Hallo Sp. z o.o. Umowa przewiduje również świadczenie przez Arcus S.A. usługi serwisowej przez kolejnych 5 lat. Podpisanie kontraktu jest wynikiem kilkumiesięcznej pracy zespołu handlowego, który przygotował kompleksową ofertę opartą na systemach Pitney Bowes, światowego lidera innowacyjnych rozwiązań dla rynku pocztowego i partnera Arcus S.A. Ten kontrakt dodatkowo wzmacnia już ugruntowaną pozycję Spółki na rynku zarządzania korespondencją masową.

Bieżąca współpraca ze stałymi partnerami zaowocowała transakcjami o wartości umów znaczących. W listopadzie zrealizowano sprzedaż sprzętu biurowego i materiałów eksploatacyjnych z firmą PRAXIS S.A. o wartości ponad 6,3 mln zł i kolejną, z firmą BIUROMAX Sp. z o.o., o wartości 6,2 mln zł.

W czwartym kwartale kontynuowane będą prace w sferze zaawansowanych rozwiązań telekomunikacyjno-informatycznych z oferty Arcus S.A. Obecnie trwają prace nad kilkoma projektami, które powinny pozwolić Spółce w przyszłości osiągać większą rentowność sprzedaży oraz zmniejszyć zależność przychodów i wyników Spółki od koniunktury gospodarczej.

Pomimo spowolnienia gospodarczego celem Zarządu Arcus S.A. jest zakończenie 2009 roku wynikiem dodatnim. Cel ten ma zostać osiągnięty dzięki prowadzonym działaniom sprzedażowym, optymalizacji oferty oraz rozbudowie struktur handlowych, którym towarzyszył wzrost kosztów operacyjnych w ostatnich kwartałach. Spółka zakłada również przeprowadzenie do końca roku co najmniej jednej akwizycji związanej z budową grupy kapitałowej.

Wojciech Kruszyński
Prezes Zarządu

Wiktor Różański
Wiceprezes Zarządu

Konrad Kowalczyk
Wiceprezes Zarządu