



Raport okresowy jednostkowy **Call Center Tools S.A.** za IV kwartał 2012 roku

Niniejszy raport został przygotowany przez Emitenta zgodnie z wymaganiami określonymi § 5 ust. 4.1. Załącznika Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”, stanowiącego Załącznik nr 1 do Uchwały Nr 733/2009 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 18 grudnia 2009 roku.

Niniejszy raport zawiera

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O EMITENCIE	3
2. CZYNNIKI I ZDARZENIA, KTÓRE MIAŁY WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE EMITENTA	6
3. AKTYWNOŚĆ W OBSZARZE ROZWOJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI.....	8
4. STANOWISKO ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ.....	8
5. WYBRANE DANE FINANSOWE Z BILANSU ORAZ RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT	9

1. Podstawowe informacje o Emitencie

Podstawową działalność Emitenta stanowi świadczenie usług w zakresie wsparcia działalności typu Call Center oraz rozwijanie narzędzi mających służyć zwiększeniu skuteczności działań telemarketingowych. Głównym produktem Emitenta jest usługa ZIP, tj. usługa zmiennej identyfikacji połączeń. W sposób istotny zwiększa ona odbieralność połączeń wychodzących z Call Center do ich klientów lub dłużników. Dotychczasowe testy i doświadczenia jednoznacznie wskazują, iż skuteczność dzięki stosowaniu rozwiązania wzrasta od 30 do 60 procent, co bezpośrednio przekłada się na realne oszczędności i większe przychody dla klientów Emitenta. Oferowane rozwiązania znajdują zastosowanie przede wszystkim w takich branżach jak: tele-sprzedaż, windykacja oraz badania opinii publicznej. Wymienione branże systematycznie rozwijają się a zapotrzebowanie na usługi związane z telemarketingiem dynamicznie rośnie. Pośród klientów korzystających z usług Emitenta można wymienić m.in. średnie i duże instytucje finansowe, takie jak Meritum Bank, Żagiel, Provident Polska, BEST, EOS KSI, DataBroker czy Raiffeisen Bank Polska.

Na przychody Emitenta składają się wpływy abonamentowe, generowany przez klientów ruch telefoniczny oraz w niektórych przypadkach, różnica w efektywności funkcjonowania Call Center klienta. Emitent przewiduje stabilność przychodów w znacznym stopniu niezależną od panującej na rynku ogólnej koniunktury gospodarczej. Wynika to z faktu, iż w okresie zwiększonych wydatków konsumenckich może czerpać przychody ze wsparcia działań pro-sprzedażowych, zaś w okresach ogólnego spadku siły nabywczej, uzyskiwać dochody ze świadczenia usług podmiotom z branży windykacji. Emitent obecnie koncentruje się na sprzedaży swoich usług bezpośrednio. Na rynku nie działają w chwili obecnej podmioty oferujące rozwiązania Emitenta ani działające w takim modelu rozliczeń. Liczba, długoterminowy charakter zawieranych umów oraz rodzaj docelowego klienta tworzą wysoką barierę wejścia dla potencjalnej konkurencji.

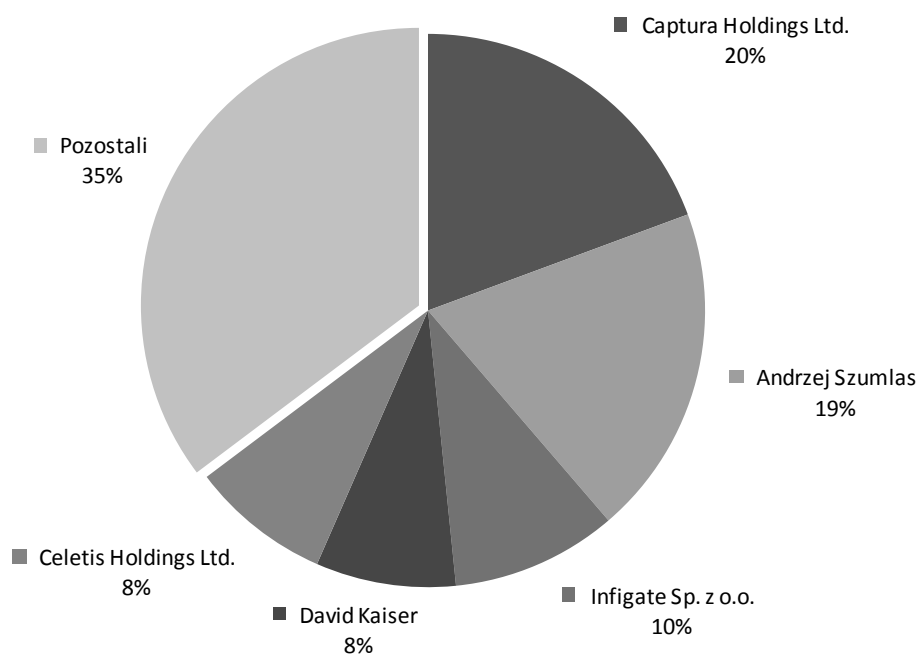
1.1 Podstawowe informacje rejestrowe

Nazwa	Call Center Tools S.A.
Siedziba i dane teleadresowe	ul. Solipska 4A, 02-048 Warszawa Tel. +48 (22) 256-21-22 Fax. +48 (22) 256-21-22 mail. inwestor@cctools.pl
Kapitał zakładowy	465.000 zł (4.650.000 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł)
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy KRS 0000351406
Skład Zarządu	Anna Kosiorek-Czajka – Członek Zarządu
Skład Rady Nadzorczej	dr Bolesław Gaweł - Członek Rady Nadzorczej, Tomasz Piękoś – Członek Rady Nadzorczej, Anna Andrzejewska - Członek Rady Nadzorczej, Katarzyna Kubicka - Członek Rady Nadzorczej

1.2 Aktualna struktura akcjonariatu Emitenta

Wedle posiadanych przez Emitenta informacji na dzień sporządzenia niniejszego raportu struktura akcjonariatu prezentuje się następująco:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale	Udział w głosach
1	Captura Holdings Ltd.	900 000	19,35%	19,35%
2	Andrzej Szumlas	900 000	19,35%	19,35%
3	Infigate Sp. z o.o.	450 000	9,68%	9,68%
4	David Kaiser	380 000	8,17%	8,17%
5	Celetis Holdings Ltd.	380 000	8,17%	8,17%
6	Pozostali	1 640 000	35,27%	35,27%
RAZEM		4 650 000	100%	100%



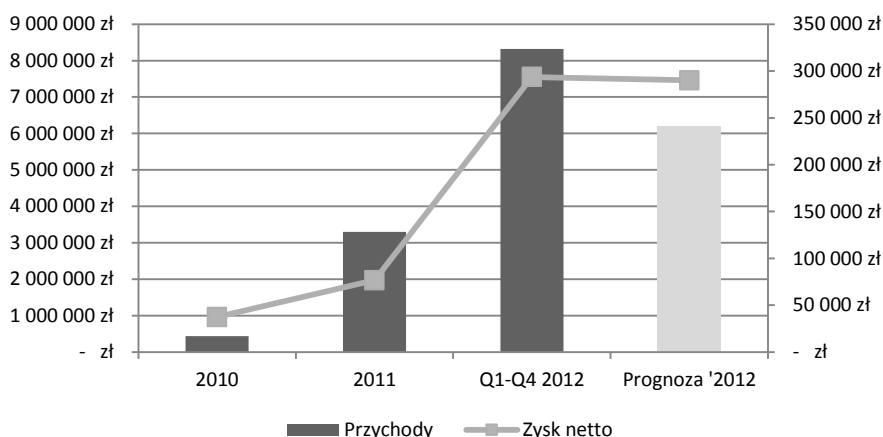
2. Czynniki i zdarzenia, które miały wpływ na wyniki finansowe Emitenta

Wyniki za IV kw. 2012 roku są zgodne z przewidywaniami zarządu. Emitent konsekwentnie realizuje strategię rozwoju, dynamicznie zwiększając wolumen sprzedaży i pozyskując nowych, atrakcyjnych klientów. Percepcja rozwiązań oferowanych przez Emitenta jest coraz lepsza a sam Emitent zauważany przez największych graczy na rynku i zapraszany do udziału w przetargach. Spółka zaczyna korzystać z efektu przyłączenia i uruchomienia usług u klientów pozyskanych w poprzednich okresach i zwiększenia zakresu wykorzystania usługi ZIP u dotychczasowych klientów. W omawianym kwartale, Spółka zakończyła negocjacje i sfinalizowała warunki współpracy z kilkoma dużymi klientami czego efektem mają być kontrakty podpisane w pierwszym kwartale 2013 r.

W czwartym kwartale 2012 roku sprzedaż osiągnęła wartość 2.392.071 zł co oznacza wzrost o przeszło 101% porównując do analogicznego kwartału z 2011 roku. Narastająco sprzedaż wyniosła 8.320.332 zł co odnosząc do danych z ubiegłego roku daje przeszło 152% wzrostu przychodów r/r. Śledząc wyniki sprzedaży można potwierdzić, że dynamika utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie i nadal zdecydowanie wyróżnia Emitenta na rynku. Do grona klientów Emitenta dołączają - można już powiedzieć, że stale - coraz większe podmioty, których działalności i skala wykorzystania świadczonych przez Emitenta usług wpływa na prezentowane przez Call Center Tools S.A. wyniki finansowe.

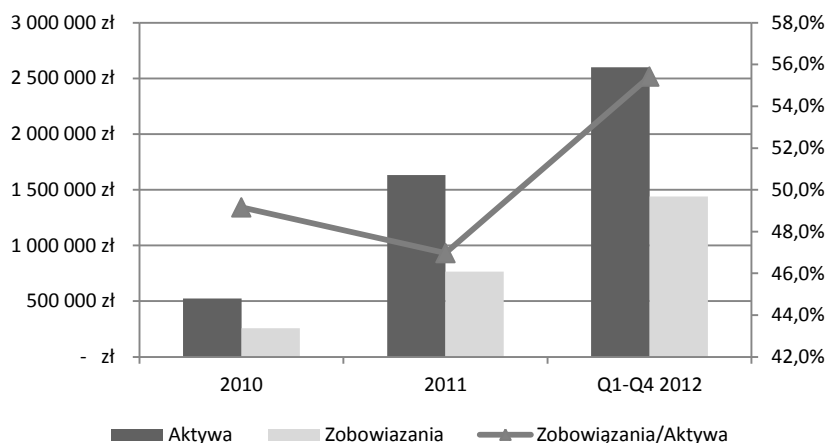
W omawianym okresie spółka wypracowała także EBITDA na poziomie 396 tys. zł oraz zysk netto w wysokości 230 tys. zł. Narastająco zaś, dane również prezentują się dobrze. W zakresie wskaźnika EBITDA narastająco po 4 kw. spółka osiągnęła wynik 488 tys. zł, zaś w zakresie wyniku netto 294 tys. zł. Biorąc pod uwagę wysiłek i koszty związane z pozyskaniem i wdrożeniem dużych klientów (kosztach o których Emitent pisał także w poprzednich raportach okresowych) a także nowych, z którymi podpisanie umów i wdrożenie usług został zakończony w ubiegłym roku, w opinii Zarządu, wyniki te są zadowalające. Widać przy tym możliwości Spółki co do poprawy rentowności. Jednakże trwała poprawa rentowności planowana jest na kolejne kwartały a przede wszystkim drugą połowę 2013 roku, po osiągnięciu masy krytycznej związanej z obsługiwaniem portfolio klientów.

Przychody i zyski Emitenta



Na dzień 31.12.2012 suma bilansowa Emitenta wyniosła 2,6 mln zł. Aktywa obrotowe wyrażały się wartością 2,4 mln zł, zaś aktywa trwałe 161 tys. zł. Wartość zobowiązań i rezerw wyniosła 1,4 mln zł, a kapitały własne przeszło 1,2 mln zł.

Aktywa i zobowiązania krótkoterminowe Emitenta



Odnosząc się do przyszłości, Emitent w roku 2013 spodziewa się systematycznej poprawy rentowności. W ujęciu rocznym powinna być ona zdecydowanie wyższa niż w 2012 r. Jednakże może odbyć się to kosztem wyhamowania dynamiki sprzedaży. Przed Emitentem także konieczność wydatków związanych z rozwojem oferowanych produktów, dzięki którym utrzymuje swoją pozycję i przewagę konkurencyjną. Spółka będzie starała się ponieść większość tego typu kosztów wraz z początkiem roku, by w kolejnych kwartałach nie obciążać wyniku i móc wykazać swoje możliwości w zakresie osiągniętej na prowadzonej działalności rentowności. Spółka nie wyklucza również zwrócenie się do akcjonariuszy i inwestorów po dodatkowy kapitał, z przeznaczeniem na dalszy rozwój oferty. Powyższa polityka jest swego rodzaju kompromisem, pomiędzy oczekiwaniami zarządu oraz największych akcjonariuszy (skoncentrowanych na budowie wartości Spółki, wartości rozumianej jako potencjał jej oferty i zaplecza klienckiego) a oczekiwaniami drobnego i mniejszościowego akcjonariatu, nastawionego bardziej na krótkoterminowe inwestowanie i „twarde” wyniki finansowe. Należy jednak pamiętać, że Emitent swoją działalność prowadzi praktycznie od dwóch lat, jest pionierem w obszarze swojej działalności i nadal należy oceniać go z tej właśnie perspektywy.

3. Aktywność w obszarze rozwoju prowadzonej działalności

Omawiany kwartał można uznać za ostatni w którym Spółka komercjalizowała swoją ofertę. Obecnie oferowane przez Emitenta rozwiązania można już uznać za dojrzałe, dobrze przyjęte przez rynek i pożądane przez klientów. Emitent nadal jednak zamierza skupiać się na pozyskiwaniu nowych kontraktów oraz wdrażaniu już pozyskanych, jednakże w najbliższych miesiącach będzie poświęcał większą uwagę rozwijaniu rozwiązań technicznych, które oferuje oraz uwalnianiu potencjału marżowego w już realizowanych umowach.

Emitent systematycznie prowadzi rozmowy (rozpoczęte w poprzednich okresach) z kilkunastoma dużymi podmiotami z branży finansowej (bankowość, ubezpieczenia, firmy windykacyjne). W gronie potencjalnych klientów znajdują się także mniejsze, komercyjne i niezależne organizacje Call Centers. Spółka stara się jednak pozyskać największych rynkowych graczy i najpoważniejsze instytucje tego typu w kraju.

Na dzień publikacji niniejszego raportu Emitent prowadzi zaawansowane rozmowy z 9 podmiotami z którymi posiada podpisane umowy o poufności (klienci zobowiązani są do zachowania w tajemnicy szczegółów prezentowanych rozwiązań) z czego większość potencjalnych kontraktów można uznać za znaczące. Z uwagi na delikatny charakter prowadzonych rozmów handlowych oraz z uwagi na podpisane porozumienia z potencjalnymi klientami, Emitent nie może na obecnym etapie przedstawić konkretnych nazw oraz szczegółów negocjacji.

4. Stanowisko odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych prognoz

Emitent publikował prognozy finansowe na rok 2012 w zakresie przychodów w kwocie 6.200.000 zł oraz wyniku netto 290.000 zł. Narastająco, po czterech kwartałach 2012 roku, realizacja prognozy przedstawia się następująco:

- **Przychody: 8.320.332 zł** (realizacja na poziomie 134,2%)
- **Zysk netto: 293.579 zł** (realizacja na poziomie 101,2%).

Prognoza została zatem w zakresie przychodów przekroczona o 34,2% zgodnie z opinią prezentowaną w poprzednich raportach okresowych Emitenta. Również w zakresie wyniku netto, prognoza została nieznacznie przekroczona o 1,2%, co jest wynikiem zgodnym z przewidywaniami Zarządu sprzed kilku miesięcy. Za osiągniętymi wynikami, zwłaszcza w IV kw., stoi liczba uruchomień oraz przewidywany wcześniej wzrost aktywności klientów w zakresie korzystania z usług oferowanych przez Emitenta. Do dnia publikacji niniejszego raportu okresowego Emitent nie publikował prognoz na 2013 rok, nie wyklucza jednak podania do publicznej wiadomości takich prognoz po wynikach za I kw. 2013 r.

5. Wybrane dane finansowe z bilansu oraz rachunku zysków i strat

Tabela 1 – Dane jednostkowe w zł

Wyszczególnienie	Q42012	Q42011	Q4 2012	Q4 2011
	01.10-31.12	01.10-31.12	Narastająco 01.01-31.12	Narastająco 01.01-31.12
przychody netto ze sprzedaży	2 392 070,73	1 187 491,70	8 320 331,86	3 298 548,76
zysk/strata na sprzedaży	292 081,72	12 307,48	383 710,15	104 951,02
zysk/strata na działalności operacyjnej	292 582,80	12 306,84	384 210,85	104 950,26
zysk/strata brutto	288 752,42	10 790,61	371 913,49	99 955,29
zysk/strata netto	230 422,42	7 815,61	293 579,49	76 637,29

Tabela 2 – Dane jednostkowe w zł

Wyszczególnienie	Q42012	Q4 2011
	31.12	31.12
kapitał własny	1 159 028,13	865 448,64
należności długoterminowe	0,00	0,00
należności krótkoterminowe	2 250 384,82	1 173 359,04
środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	184 017,89	194 510,22
zobowiązania długoterminowe	19 563,06	31 409,42
zobowiązania krótkoterminowe	1 421 881,59	735 034,14
amortyzacja	103 452,68	82 436,27

Kontakt – Relacje Inwestorskie

Call Center Tools S.A.

ul. Solipska 4A, 02-048 Warszawa

Tel. +48 (22) 397 33 00, Fax. +48 (22) 397 33 99

email. inwestor@cctools.pl

www.cctools.pl