



Raport okresowy jednostkowy **Call Center Tools S.A.** za I kwartał 2013 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 & Contact 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 obszarach jak: tele-sprzedaż, windykacja oraz badania opinii publicznej. Wymienione obszary biznesowe systematycznie rozwijają się a zapotrzebowanie na usługi związane z telemarketingiem dynamicznie rośnie. Spółka w ciągu minionych dwóch lat pozyskała cennych i rozwojowych klientów oraz nadal konsekwentnie rozbudowuje swoje zaplecze abonenckie o przedsiębiorstwa będące liderami w swoich branżach. Pośród znaczących klientów korzystających z usług Emitenta można wymienić m.in. Bank Zachodni WBK, Raiffeisen Bank Polska, Meritum Bank, firmy pożyczkowe Żagiel oraz Provident Polska, firmy windykacyjne BEST i EOS KSI, czy centra outsourcingowe takie jak DataBroker, Holicon czy Delta Contact.

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. Żelazna 54, 00-852 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	Wojciech Żmijewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej dr Bolesław Gaweł - Członek Rady Nadzorczej, Rafał Michalczyk – Członek Rady Nadzorczej, Anna Andrzejewska - Członek Rady Nadzorczej, Piotr Pyskło - 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	Chance2Play Ltd.	451 645	9,71%	9,71%
5	David Kaiser	380 000	8,17%	8,17%
6	Celetis Holdings Ltd.	380 000	8,17%	8,17%
7	Pozostali	1 188 355	25,56%	25,56%
RAZEM		4 650 000	100%	100%

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

Tendencje które wystąpiły w pierwszym kwartale br. są zgodne z przewidywaniami zarządu. W raporcie okresowym za czwarty kwartał 2012 roku, Emitent wskazywał na możliwe wyhamowanie dynamiki sprzedaży, jak również sygnalizował konieczność poniesienia podwyższonych kosztów związanych przede wszystkim z rozwojem oferty oraz w mniejszym stopniu intensyfikacją realizowanych wdrożeń. Poniesione w kwartale koszty i te które w najbliższym czasie będą nadal ponoszone, są związane przede wszystkim z platformą ZIP, jej optymalizacją, przeprojektowaniem w celu uruchomienia nowych funkcjonalności, aktualizacjami systemów już pracujących u klientów. Emitent także rozpoczął pracę nad projektem nowej innowacyjnej usługi, którą chciałby zaprezentować dotychczasowym, jak i nowym klientom już w pierwszym kwartale 2014 r. Spółka wiąże duże nadzieje z tym produktem i zamierza się starać o dofinansowanie na jego realizację ze środków Unii Europejskiej w ramach programu POIG 8.2 (Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B) lub włączyć go jako element większego projektu związanego z rozbudową platformy ZIP.

Zgodnie z zapowiedziami, Spółka podpisała w pierwszym kwartale kilka ważnych kontraktów, które obecnie są w fazie wdrożeń. Do grona klientów dołączył przede wszystkim jeden z czołowych w Polsce banków Bank Zachodni WBK (raport EBI 12/2013). To niezwykle cenny nabytek dla Spółki, nie tylko z uwagi na planowaną skalę współpracy ale także jako doskonała referencja, która ma kluczowe znaczenie w negocjacjach z innymi dużymi graczami na rynku finansowym. Warto zaznaczyć, że negocjacje i sformułowanie ostatecznych warunków współpracy trwało przeszło rok, od czasu wyłonienia w przetargu przez bank Emitenta jako dostawcy rozwiązań do bankowej struktury call center. Emitent podpisał także kontrakty z Mennicą Polską od 1766 (EBI 15/2013) oraz z dużym centrum outsourcingowym Delta Contact (EBI 20/2013). Pracowity kwartał uzupełniły także porozumienia z dotychczasowymi klientami Spółki w zakresie przedłużenia kontraktów (Uniwersal Agent, Meritum Bank) oraz rozszerzenia współpracy (EOS KSI). Priorytetem dla Spółki nadal pozostaje dynamiczne powiększanie zaplecza klienckiego.

Spółka po pierwszym kwartale 2013 r. osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 1 828 755 zł, co oznacza spadek o 14,7% r/r, oraz odnotowała stratę netto w wysokości 246 437 zł. Wartość wskaźnika EBITDA (zysk/strata z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację) w omawianym okresie wyniosła -212 922 zł. Z dużym prawdopodobieństwem, podobna sytuacja może mieć miejsce także w kolejnym kwartale. Nie powinna się już jednak powtórzyć w kolejnych, podczas których Spółka ma stać się beneficjentem wcześniej poniesionych kosztów, zwiększając zarówno sprzedaż, jak i osiąganą rentowność. Emitent podtrzymuje, że znacząca poprawa rentowności planowana jest na drugą połowę 2013 r. na co zwracał uwagę w raporcie okresowym za poprzedni kwartał.

Na dzień 31.03.2013 suma bilansowa Emitenta wyniosła 1,8 mln zł. Aktywa obrotowe wyrażały się wartością 1,5 mln zł, zaś aktywa trwałe 174 tys. zł. Wartość zobowiązań i rezerw wyniosła 761 tys. zł, a kapitały własne przeszło 911 tys. zł. Stopa zadłużenia, liczona jako wskaźnik zobowiązań do aktywów ogółem, wyniosła 45,5%.

Odnosząc się do przyszłości, Emitent podtrzymuje, że w ujęciu całorocznym spodziewa się poprawy rentowności w stosunku do 2012 roku. Spółka nie wyklucza również zwrócenia się do akcjonariuszy i inwestorów po dodatkowy kapitał, z przeznaczeniem na dalszy rozwój oferty. Taki scenariusz uzależniony jest także od ostatecznych rozstrzygnięć w zakresie dofinansowania rozwojowych projektów ze środków unijnych zarówno w zakresie terminu w jakim miałyby to nastąpić, jak i wielkości uzyskanego dofinansowania. Nie należy przy tym zapominać, że Emitent swoją działalność prowadzi praktycznie od dwóch lat, jest rozwijającym się pionierem w obszarze swojej działalności i nadal należy oceniać go z tej właśnie perspektywy.

W omawianym okresie miały miejsce także ważne wydarzenia korporacyjne nie mające bezpośredniego wpływu na prezentowane wyniki finansowe, jednakże istotne z punktu widzenia działalności Spółki.

Na Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu, które odbyło się 15 lutego br. dokonano zmian w składzie rady nadzorczej uzupełniając jej skład o Panów mec. Wojciecha Żmijewskiego, Rafała Michalczyka oraz Piotra Pyskło. Dokonano także zmian w statucie Spółki, doprecyzowując przepisy związane z możliwością podniesienia kapitału Emitenta przez zarząd w ramach tzw. kapitału docelowego oraz możliwością nowej emisji akcji bez zachowania prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy o czym Spółka informowała w stosownych raportami bieżącymi (przede wszystkim raport EBI 9/2013).

Spotkanie największych akcjonariuszy na NWZ Spółki zaowocowało także wypracowaniem porozumienia, na mocy którego niemal wszyscy najwięksi akcjonariusze zobowiązali się do zawarcia z Emitentem umów o ograniczeniu zbywalności akcji Call Center Tools S.A. co też w kolejnych tygodniach uczynili. Dodatkowo pod koniec lutego br. ujawnił się nowy znaczący akcjonariusz, przekraczając 5% głosów w ogólnej liczbie głosów na WZA Spółki, prywatny wehikuł inwestycyjny Chance2Play Limited. Zgodnie z otrzymanym przez Spółkę zawiadomieniem, na dzień 20 lutego po zawarciu transakcji powodujących przekroczenie progu 5%, akcjonariusz ten posiadał 451.645 szt. Akcji Emitenta co stanowi 9,715 w ogólnej liczbie głosów (EBI 17/2013). W kontekście omówienia sytuacji dotyczących akcji Emitenta należy także wspomnieć o zmianie animatora z Copernicus Securities na biuro maklerskie Alior Banku (EBI 22/2013).

Spółka w omawianym kwartale dokonała także zmiany siedziby, przenosząc swoje biura z ul. Solipskiej 4B w Warszawie, na ulicę Żelazną 54 w Warszawie, zachowując przy tym dotychczasowy nr telefonu oraz faksu. Zmiana siedziby miała związek z optymalizacją kosztów stałych a jednocześnie większymi potrzebami lokalowymi.

3. Aktywność w obszarze rozwoju prowadzonej działalności

Oferowane przez Emitenta rozwiązania można już uznać za dojrzałe, dobrze przyjęte przez rynek i pożądane przez klientów. Emitent nadal 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 o czym świadczy chociażby podpisany kontrakt w omawianym kwartale z Bankiem Zachodnim WBK.

Na dzień publikacji niniejszego raportu Emitent prowadzi zaawansowane rozmowy z 7 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

Do dnia publikacji niniejszego raportu okresowego Emitent nie publikował prognoz na 2013 rok. Odnosząc się do komentarza z poprzedniego raportu okresowego za czwarty kwartał 2012 r. w którym zarząd sugerował podanie do publicznej wiadomości takich prognoz po wynikach za I kw. 2013 r. Spółka stwierdza, że zasadnym będzie rozważenie opublikowanie takiego stanowiska dopiero po drugim kwartale 2013 r. Ma to związek z faktem, iż zgodnie z oczekiwaniami w tym okresie poniesione zostaną główne wydatki związane z rozbudową platformy ZIP a także powinny być rozstrzygnięte decyzje odnośnie finansowania nowych projektów (dofinansowanie z funduszy UE, kredyt bankowy lub podniesienie kapitałów własnych Spółki w drodze emisji nowych akcji).

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

Tabela 1 – Dane jednostkowe w zł

Wyszczególnienie	Q12013 01.01-31.03	Q12012 01.01-31.03	Q1 2013 Narastająco 01.01-31.03	Q1 2012 Narastająco 01.01-31.03
przychody netto ze sprzedaży	1 828 754,79	2 142 754,50	1 828 754,79	2 142 754,50
zysk/strata na sprzedaży	-242 589,89	24 071,44	-242 589,89	24 071,44
zysk/strata na działalności operacyjnej	-242 588,14	24 070,78	-242 588,14	24 070,78
zysk/strata brutto	-246 668,60	22 691,50	-246 668,60	22 691,50
zysk/strata netto	-246 436,60	16 328,50	-246 436,60	16 328,50

Tabela 2 – Dane jednostkowe w zł

Wyszczególnienie	Q12013 31.03	Q1 2012 31.03
kapitał własny	910 825,71	881 777,14
należności długoterminowe	0	0
należności krótkoterminowe	1 020 558,78	1 910 388,96
środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	473 218,55	192 706,95
zobowiązania długoterminowe	16 360,14	28 586,62
zobowiązania krótkoterminowe	744 314,85	1 501 161,05
amortyzacja	29 666,21	25 838,43

Kontakt – Relacje Inwestorskie

Call Center Tools S.A.

ul. Żelazna 54A, 00-852 Warszawa

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

email. inwestor@cctools.pl

www.cctools.pl