

PROGNOZA SKONSOLIDOWANYCH WYNIKÓW FINANSOWYCH NA ROK 2010 GRUPY KAPITAŁOWEJ PRAGMA INKASO SA

PROGNOZA 2010 r.		
	wartość [tys. zł]	stosunek wobec 2009 r.
Przychody ze sprzedaży brutto	110.000	125%
Przychody ze sprzedaży netto	15.500	125%
Wynik netto	4.710	123%

ZAŁOŻENIA DO PROGNOZY:

1. Grupa PRAGMA INKASO kontynuuje dotychczasową politykę sprzedażową.
 - W ramach Spółki Dominującej PRAGMA INKASO SA sprzedaż jest ukierunkowana na obsługę wymagalnych wysokonominatowych wierzytelności b2b (usługi windykacji na zlecenie oraz kupna wierzytelności) oraz finansowanie wierzytelności niewymagalnych poprzez faktoring świadczony dla sektora MSP.

- W ramach spółki zależnej Pragma Collect Sp. z o.o. Grupa wdrożyła usługę windykacji na zlecenie niskonominatowych wierzytelności b2b (pon. 10 tys. zł). Projekt jest realizowany w ramach odrębnych struktur i procedur operacyjnych.
2. Kontynuacja zasad bezpieczeństwa w zakresie nabywania wierzytelności. Z uwagi na globalne obniżenie płynności polskich przedsiębiorstw Grupa PRAGMA INKASO ograniczyła skalę nabywanych wierzytelności wymagalnych na rzecz usługi faktoringu, w przypadku której ma kontrolę nad finansowaną wierzytelnością od momentu jej powstania.
 3. Grupa PRAGMA INKASO prognozuje dalszy wzrost udziału w przychodach ogółem Oddziału w Bydgoszczy. W 2010 r. udział ten osiągnie poziom 8% przychodów ze sprzedaży brutto ogółem (wobec 5,1% w 2009 r.).
 4. Zakładana wartość kosztów operacyjnych została powiększona o koszt uruchomienia i funkcjonowania kolejnego oddziału PRAGMA INKASO SA w Poznaniu. Jego utworzenie jest planowane w drugim półroczu 2010 r.
 5. Wzrost przychodów ze sprzedaży będzie osiągnięty dzięki zwiększeniu wartości pozyskiwanych wierzytelności. Zwiększenie udziału w rynku wierzytelności b2b jest strategicznym celem Grupy PRAGMA INKASO na lata 2009-2010. Do jego realizacji została dostosowana struktura zatrudnienia, tj. podwojono liczebność działów operacyjnych (dział dochodzenia roszczeń oraz handlowy). Grupa prognozuje wzrost liczby obsługiwanych klientów o 800 podmiotów pozyskanych w 2010 r. (wobec 654 nowych klientów w 2009 r. i 379 w 2008 r.).
 6. Koszty operacyjne będą rosły w niższym tempie niż w roku 2009, gdyż proces rekrutacji i wdrożenia nowych pracowników jest na etapie końcowym. W związku z tym wzrost wyniku netto rok do roku będzie wyższy niż w roku poprzednim: w 2010 r. ma on wynieść 23% wobec 17% w 2009.
 7. Rentowność kapitałów własnych w 2010 r. jest szacowana na poziomie 23% (zysk/kapitał własny na początek roku z uwzględnieniem kwoty nie zarejestrowanej na dzień 1.01.2010 emisji akcji serii D).

Strategia PRAGMA INKASO S.A. na lata 2009-2010

Strategicznym celem PRAGMA INKASO SA jest zdobycie dominującej pozycji na rynku obrotu wierzytelnościami w segmencie wysokonominatowych wierzytelności korporacyjnych oraz utrzymanie wysokiej dynamiki przychodów ze sprzedaży oraz zysku.

Cel strategiczny:

Stałe zwiększanie udziału w rynku obsługi wierzytelności B2B i zdobycie pozycji lidera w obsłudze wierzytelności poprzez:

- a) koncentrację na dominującym obecnie w strukturze klientów spółki sektorze MSP w zakresie:
 - dynamicznego zwiększania portfela wierzytelności w ramach usługi windykacji na zlecenie,
 - budowania przewagi konkurencyjnej w tym segmencie poprzez promowanie charakteryzujących się wysoką rentownością usług związanych z zaangażowaniem kapitałowym,
 - wprowadzanie komplementarnych usług pozwalających zaoferować Klientom unikalną ofertę kompleksowej obsługi wierzytelności,
- b) podjęcie działań w kierunku umocnienia wizerunku Grupy PRAGMA INKASO wśród klientów korporacyjnych,
- c) budowę portfela klientów wśród przedsiębiorców zagranicznych eksportujących towary do Polski,
- d) intensywne zwiększanie zdolności operacyjnych,
- e) zawarcie umów partnerskich z firmami zagranicznymi o podobnym profilu w celu zaoferowania Klientom wysokiej jakości usług windykacyjnych prowadzonych wobec dłużników zagranicznych,
- f) stworzenie nowych kanałów dystrybucji usług,
- g) uruchomienie w ramach Pragma Collect Sp. z o.o. usługi windykacji wierzytelności niskonominatowych z sektora B2B.

Dodatkowe kierunki rozwoju:

Poza stałym umacnianiem pozycji rynkowej w segmencie wysokonominatowych wierzytelności B2B Zarząd analizuje możliwości nowych kierunków rozwoju:

1. Przygotowanie organizacyjne spółki do obsługi dużych pakietów wierzytelności gospodarczych przekazywanych przez partnerów z sektora finansowego.
2. Zwiększenie zakresu działań w zakresie usługi windykacji zagranicznej w Czechach i na Słowacji.

Zarząd PRAGMA INKASO S.A.

Tomasz Boduszek – Prezes Zarządu

Michał Kolmasiak – Wiceprezes Zarządu

Jakub Holewa – Członek Zarządu