

KOMENTARZ DO SKONSOLIDOWANYCH WYNIKÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ FACHOWCY.PL ZA IV KWARTAŁ 2016 ROKU

Przychody:

Wzrost przychodów w stosunku do IV kwartału 2015 r. o 872 tys. zł (114%), jak również w stosunku do III kwartału 2016 r. o 215 tys. zł (15%) wynika w pełni z powiększania bazy klientów abonamentowych.

Grupa chce przyspieszyć dynamikę liczby sprzedanych miesięcznie pakietów abonamentowych w roku 2017, poprzez wzrost efektywności działu handlowego (tj. zarówno poprzez wzrost liczby umów przypadających na jednego handlowca, jak również w zakresie systematycznego powiększania liczby przedstawicieli handlowych). W IV kwartale 2016 r. średnia sprzedaż na jednego handlowca wynosiła 3,14 umowy miesięcznie, a już w styczniu 2017 r. udało się dojść do poziomu 3,93 umowy na jednego handlowca.

Koszty działalności operacyjnej:

Na łączną kwotę kosztów operacyjnych zaprezentowanych w raporcie kwartalnym za IV kwartał 2016 r. w wysokości 5,1 mln zł składały się nie tylko koszty faktycznie poniesione w IV kwartale 2016 roku, ale również koszty poniesione realnie w poprzednich kwartałach 2016 roku, a zaksięgowane dopiero w IV kwartale 2016 roku.

W związku z tym, faktycznie poniesione koszty operacyjne w IV kwartale 2016r. zostały powiększone o niezaksięgowane w poprzednich kwartałach koszty operacyjne w kwocie 0,7 mln. zł. Fakt ujęcia wspomnianych kosztów dopiero w IV kwartale 2016 roku wynika ze specyfiki działalności Grupy.

Uwzględniając powyższe prawidłowe memoriałowe ujęcie kosztów, koszty działalności operacyjnej za IV kwartał 2016 r. wyniosły efektywnie 4,4 mln zł, natomiast efektywna wartość kosztów przypadająca na III kwartał 2016 r. powinna była wynieść 3,6 mln zł.

Wzrost kosztów kwartał do kwartału (III kwartał 2016 r. do IV kwartału 2016 r.) w kwocie 0,8 mln zł wynika w głównej mierze z dynamicznego tempa przyrostu zatrudnienia - głównie w obrębie działu handlowego i działu wsparcia sprzedaży – call center. Zwiększone tempo zatrudniania nowych pracowników Grupa odnotowała pod koniec III kwartału 2016 r. i w całym IV kwartale 2016 r. Koszt wynagrodzeń wzrósł w tym okresie o 0,6 mln zł.

Efekty zatrudnienia nowych handlowców widoczne będą dopiero w I kwartale 2017 roku. Przesunięcie wynika z następujących względów:

- a) w pierwszym miesiącu po zatrudnieniu nowi przedstawiciele handlowi odbywają intensywny kurs szkoleniowy związany ze sprzedażą pakietów abonamentowych - handlowcy nie pozyskują w tym okresie zleceń;
- b) średni okres pomiędzy chwilą zawarcia umowy z klientem, a chwilą wystawienia pierwszej faktury abonamentowej wyniósł w IV kwartale 64 dni - powyższa okoliczność związana jest z modelem współpracy i rozpoczęciem fakturowania klienta dopiero po wykonaniu kompletnego pakietu usług (Grupa jednocześnie przeprowadza działania, które pozwolą na skrócenie okresu między zawarciem umowy, a rozpoczęciem fakturowania już w I kwartale 2017 r.); W styczniu 2017 roku średni czas realizacji usługi spadł do 52 dni;

- c) celem działu call center jest umawianie spotkań m. in. nowo zatrudnionym handlowcom, których efekty działalności sprzedażowej (jak wspomniano powyżej) będą widoczne dopiero w I kwartale 2017 r.

Mając na uwadze powyższe okoliczności, znaczna część umów abonamentowych zawartych przez Grupę w IV kwartale 2016 r. zostanie zaprezentowana dopiero w przychodach za I kwartał 2017 r. Przesunięcie dotyczy ok 300 umów (umowy z końca października, z listopada oraz grudnia 2016 r.), których łączna wartość wynosi ponad 1 mln zł.

Istotny jest również fakt, iż średniomiesięczny koszt działu handlowego i call center wynosi ok 0,4 mln zł (1,2 mln zł kwartalnie), który obciążał koszty bieżące w IV kwartale 2016 r., a którego efekty przychodowe – jak wspomniano wyżej – w głównej mierze widoczne będą dopiero w I kwartale 2017r.

Poza wyżej wymienionymi okolicznościami, od lutego 2017 r. zmieniony został system wynagradzania handlowców w taki sposób, że będzie ono w większym stopniu uzależnione od efektów osiągniętych przez handlowca. Ze wstępnych szacunków Grupa spodziewa się dzięki tym zabiegom obniżenia kosztów sprzedaży przypadających na jedną umowę o ok 20%.

Pozostałe przychody operacyjne:

W pozostałych przychodach operacyjnych ujęto w IV kwartale 2016 r. zwolnienie z długu. Kwota zwolnienia to 3,2 mln zł. Operacja ta miała charakter jednorazowy.