

Prostota przyciąga

ROZMOWA **Dariusz**

Chlastawa: W lipcu Premium Mobile znów był w czołówce bilansu przerosin

W I i II kw. mieliście największą ze wszystkich operatorów nadwyżkę nowych abonentów nad odchodzącymi. Ostatnio ponad 13 tys. na plusie. Tyle że do Play – mającego ujemny bilans przenoszenia – dołączyło w II kw. 120 tys. nowych klientów, a do was tylko 15 tys.

Play ma tysiące pracowników, a my 120. Proszę spojrzeć, ile wydaje na reklamę, ile ma sklepów, jaka to olbrzymia machina. Ale nawet w liczbach bezwzględnych: pozyskujemy tylko niespełna 10 razy mniej niż duży operator, a patrząc na skalę wydatków, jesteśmy znacznie mniejsi. Na szczęście dla nas rynek klientów przynoszących numery jest olbrzymi – ponad 2 mln osób rocznie zmienia sieć, zachowując numer. I my część tego rynku chcemy przejąć.

Macie już 120 tys. abonentów?

Prawie 115 tys. kart SIM. W lipcu znów byliśmy w czołówce bilansu przerosin. To się udaje dzięki prostocie naszej oferty, niezawracaniu klientom głowy czymkolwiek, niewysyłaniu im niepotrzebnych materiałów marketingowych, spamu. Traktujemy naszych klientów po ludzku, bez biurokracji. Gdy przychodzi do nas zdenerwowany klient, zapraszam go do siebie i wychodzi z załatwioną sprawą.

Dlaczego proponujecie umowy bezterminowe? Klient z umową długoterminową jest zmuszony patrzeć, jak na rynku spadają ceny, nowi abonenci z nich korzystają, a on nadal płaci tyle, ile ma w umowie, którą podpisał na dwa lata. I na koniec jest już tak zły, że odchodzi do innej sieci. Dlatego uważam, że umowy długoterminowe to błąd. Klienci są z nami, bo chcą, a nie dlatego, że muszą.

Czy ci nowi klienci przynoszą gotówkę? Bo w minionym roku mieliście z nią problem. Na koniec roku zobowiązania krótkoterminowe były o 5,2 mln większe od aktywów obrotowych. Strata netto wyniosła 16,4 mln zł, a razem ze stratą z 2016 r. dało to 25 mln zł – co przekraczało wasze kapitały. W lipcu tego roku operacyjnie wyszliśmy na czysto, a finansowanie wykorzystujemy na pozyskanie nowych klientów. Bylibyśmy na plusie operacyjnym, czyli przychody przekraczałyby koszty, gdybyśmy nie zwiększali bazy abonenckiej, co wymaga dalszych inwestycji.

Czyli decydujecie się na kolejne straty?

Księgowo tak. To jest nasza inwestycja w przyszłość marki. Wresztą to normalne, że nowa firma ponosi koszty i ma straty w pierwszym okresie działalności. Każdy z operatorów przez pierwsze lata swojego działania musi zainwestować np. w budowanie systemów IT, systemu billingowego, call center czy działu obsługi klienta. Jeśli pójdziemy wybraną drogą, to myślę, że za rok z okładem



Dariusz Chlastawa,
vicepres Premium Mobile

powinniśmy sobie radzić bez dodatkowego finansowania.

Straty z dwóch lat działalności przewyższyły sumę kapitału zapasowego i jednej trzeciej kapitału zakładowego, więc zgodnie z kodeksem handlowym akcjonariusze mieli w czerwcu zdecydować, czy spółka będzie nadal działać. To są księgowe obostrzenia, tak mówi prawo.

Zygmunt Solorz was uratował.

Gdyby nie wejście inwestycyjne pana prezesa Solorza, ten kapitał wnieśliby dotychczasowi właściciele. Nikt o zdrowych zmysłach nie zamknie tak dobrze rokującej firmy tylko dlatego, że rozwija się zgodnie z biznesplanem.

Objęmac nowe akcje Premium Mobile, Solorz wniósł 25,5 mln zł. Waz kapital przekroczył 36 mln zł. Teraz zmniejszyliście go do 9 mln zł. Resztę przeznaczylisnie na pokrycie strat z dwóch lat.

I regulujecie zobowiązania na bieżąco?

Od samego początku regulujemy je na bieżąco. W chwili obecnej nie mamy żadnego kredytu. I mamy zapewnione pełne finansowanie bez potrzeby szukania dodatkowych środków na działalność.

Od Zygmunta Solorza? Tak.

A kiedy Solorz zapyta o zyski? Przy umowie inwestycyjnej przedstawiliśmy plan na kilka lat pokazujący wzrost bazy klientów, koszty i spodziewane przychody. Został zaakceptowany i na razie idziemy zgodnie z nim. Więc myślę, że zarówno pan prezes Solorz, jak i pozostali inwestorzy są zadowoleni.

Kiedy nie trzeba już będzie dopłacać do interesu? Pułap bazy abonenckiej, od którego będziemy w stanie pozyskiwać nowych klientów bez dofinansowania zewnętrznego, jeszcze przed nami. Przyjmijmy na potrzeby naszej dyskusji, że zapewni to baza 200 tys. Pod warunkiem że będzie to wzrost o – znów hipotetycznie – 5 tys. miesięcznie. Ale gdybyśmy chcieli rosnąć szybciej – o 15 tys. miesięcznie – to własnych środków już nam nie wystarczy i potrzeba będzie dodatkowych pieniędzy od inwestorów.

Plus przerosin na was część swoich kosztów.

Plus gra z nami bardzo fair. Dzięki temu możemy proponować nielimitowane rozmowy i 20 GB za 24,70 zł miesięcznie. I ta taryfa jest rentowna, choć nie jest to rentowność gigantyczna. ©

Rozmawiała Elżbieta Rutkowska