

PC Guard buduje grupę kapitałową

16,5 proc. podrożały w piątek akcje PC Guard w reakcji na stworzenie spółki Divicom, która będzie zajmowała się dystrybucją sprzętu i oprogramowania

Dariusz Wolak

dariusz.wolak@parkiet.com

Na koniec dnia walory PC Guard kosztowały 30,3 zł – najwięcej od początku lutego. Właściciela zmieniło 242 tys. akcji, czyli 24,2 proc. kapitału.

Dystrybucyjny biznes

PC Guard objął 58,5 proc. akcji w Divicom. Wyłożył ze środków własnych 1,75 mln zł. Partnerami w projekcie są spółka Aramaz (39 proc. papierów) i osoba fizyczna, która posiada 0,5-proc. pakiet. – Wszyscy udziałowcy opłacili kapitał gotówką – podkreślił Dariusz Grześkowiak, prezes i największy akcjonariusz giełdowej spółki (ma 5,25 proc. papierów).

Divicom zbuduje sieć sklepów w miastach do 50 tys. mieszkańców zajmujących się dystrybucją sprzętu komputerowego i oprogramowania. Spółka nie będzie otwierać wła-

PC GUARD
KURS I OBROTY



snych obiektów, ale oprze się na formule partnerskiej. – Badaliśmy rynek i wiemy, że właściciele punktów z mniejszych miejscowości są zainteresowani łączeniem sił – mówił D. Grześkowiak. Czynnikiem, który ma ich zachęcić do wstępowania do sieci, ma być bardzo silna marka budowana przez agresywny marketing i reklamę. – Nasz partner – spółka Aramaz – ma bardzo duże doświadczenie i spore sukcesy w tworzeniu i promowaniu brandów handlowych.

Wkład PC Guard będzie polegał na dostarczeniu oprogramowania do zarządzania łańcuchem logistycznym i wsparciu przy organizacji spółki – wyliczał prezes informatycznej firmy zajmującej się produkcją oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwem (ERP).

Zyski przyjdą szybko

Pierwszych kilka sklepów pod marką Divicom zostanie uruchomionych w ciągu miesiąca. – Za pół roku sieć będzie liczyła już 50 obiektów – zapowiedział D. Grześkowiak. Docelowo może się składać nawet 200–300 punktów. Zdaniem prezesa, sieć licząca 50 sklepów będzie w stanie mieć nawet 50 mln zł obrotów rocznie.

Jak zapewnia przedstawiciel PC Guard, Divicom bardzo szybko zacznie zarabiać na sobie. – Przez pierwszych kilka miesięcy wynik spółki będzie oscylował wokół zera. To konsekwencja sporych wydatków na budowanie wizerunku i rebranding sklepów – wskazał. – W pierwszym okresie zależy nam na zbudowaniu jak największej sieci i maksymalnym zwiększaniu obrotów – uzupełnił D. Grześkowiak. Już po pół roku, czyli od II kwartału 2007 r., Divicom ma zacząć przynosić zyski. Prezes przyznał, że marże na dystrybucji sprzętu i oprogramowania nie są duże. – Jesteśmy przekonani, że rentowność netto naszego przedsięwzięcia będzie wyższa, niż typowych dystrybutorów, których marże wynoszą 2–3 proc. – Divicom będzie zarabiać na sprzedaży systemów informatycznych produkowanych przez PC Guard i usług przeznaczonych dla klientów indywidualnych – podsumował D. Grześkowiak.