

Ruch chwali się poprawą wyniku. Sieć dystrybutora przestała się kurczyć

data aktualizacji: 2019.11.06



Władze spółki Ruch SA. poinformowały, że we wrześniu br. spółka zanotowała najlepszy od stycznia 2018 roku wynik operacyjny. Firma wskazuje, że analiza osiągniętych przez dystrybutora prasy wyników wykazuje tendencję stopniowej poprawy, nie podaje jednak dokładnych danych. Spółka zasygnalizowała, że zatrzymała także spadek liczby punktów sprzedaży.

Zdaniem Miłosza Szulca, prezesa zarządu spółki Ruch poprawa wyniku, to efekt związany z realizowanymi przez zarząd inicjatywami optymalizującymi koszty funkcjonowania spółki.

- Zmiana siedziby, uporządkowanie rozwiązań IT funkcjonujących w firmie, zmiany w strukturze organizacji to tylko niektóre z ważnych przedsięwzięć pozwalających stopniowo poprawiać wynik finansowy. Tendencja poprawy wyników pozwala zakładać, że w 2020 roku Spółka zacznie notować dodatnie przepływy, a fakt ten będzie namacalnym dowodem skuteczności podejmowanych przez zarząd działań naprawczych – mówi Miłosz Szulc.

Zarząd Ruch-u równolegle z prowadzeniem projektów minimalizacji kosztów operacyjnych wprowadził szereg inicjatyw, które pozwalają na zaadresowanie nowych obszarów działalności spółki oraz rozwój aktualnie oferowanych przez firmę produktów i usług. Wpływa to na maksymalizację efektywności własnej sieci sprzedaży oraz rozwój tych segmentów, w których dystrybutor jest partnerem biznesowym dla innych podmiotów (np. kolportaż prasy, logistyka kontraktowa, Paczka w Ruch-u).

- W czerwcu tego roku zanotowaliśmy większą liczbę nowych umów podpisanych z agentami, niż wypowiedzeń umów partnerskich. To jasny sygnał, że udało nam się skutecznie powstrzymać proces ograniczania zasięgu działania naszej sieci sprzedaży. Więcej nowych umów niż wypowiedzeń to

potencjał do rozwoju sieci własnej, co z punktu widzenia wyników spółki jest kluczowe. Im więcej własnych kiosków i saloników prasowych tym większa skala działalności i lepszy potencjał sprzedaży. Uruchomienie zamkniętych punktów jest więc dla władz firmy priorytetem – mówi prezes Ruch-u.

Spółka realizuje także wiele projektów wspierających rozwój własnej sieci sprzedaży. Skrócony został czas kontaktu z zainteresowanym współpracą kandydatem (z 7 do 2 dni). Ruch dba również o zapewnienie atrakcyjnej ścieżki rozwoju dla nowych oraz obecnych agentów, na etapie wdrażania są nowe programy pro-pracownicze oraz rozwiązania wspierające funkcjonowanie własnej sieci sprzedaży.

- Z punktu widzenia obecnej sytuacji spółki, która w momencie prawomocnego wyroku Sądu zatwierdzającego układy z wierzycielami formalnie zakończyła proces restrukturyzacji oraz czeka na finalizację transakcji z inwestorem, jakim jest PKN Orlen niezbędne jest skupienie dostępnych zasobów na wypracowaniu pozytywnego wyniku finansowego. Obserwowana tendencja stopniowo malejącej straty generowanej przez Ruch oraz zanotowany we wrześniu br. wynik operacyjny dający poczucie, że spółka zmierza we właściwym kierunku – mówi Seweryn Kowalczyk, przewodniczący Rady Nadzorczej Ruch.

Równolegle Ruch koncentruje się na pozyskaniu nowych klientów w obszarze dostaw prasy, logistyki kontraktowej oraz na wzroście wolumenu Paczki w Ruch-u. Spółka dysponuje 13 centrami logistycznymi na terenie całego kraju (w tym siedem to magazyny wysokiego składowania), które dają możliwość synergii dla rozproszonej działalności e-sklepów. Flota Ruchu każdego dnia dostarcza prasę (w tym prenumeratę), Paczkę w Ruch-u oraz towar na potrzeby własnej sieci sprzedaży do około 20 tys. lokalizacji na terenie całej Polski. Zasięg działania dystrybutora i logistyka to ogromny potencjał do rozwoju działalności spółki oraz maksymalizacji efektywności jej funkcjonowania we wszystkich obszarach rynku.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/ruch-chwali-sie-poprawa-wyniku-siec-dystrybutora-p,58325>