



Koncepce a obchodní plán 2022

Obsah

ÚVODNÍ SLOVO PŘEDSEDY PŘEDSTAVENSTVA

PROFIL SPOLEČNOSTI

NAŠE SLUŽBY

KLÍČOVÉ BODY KONCEPCE

PŘEDPOKLADY OBCHODNÍHO PLÁNU

FINANČNÍ PLÁN 2022

Úvodní slovo předsedy představenstva

Vážení akcionáři,

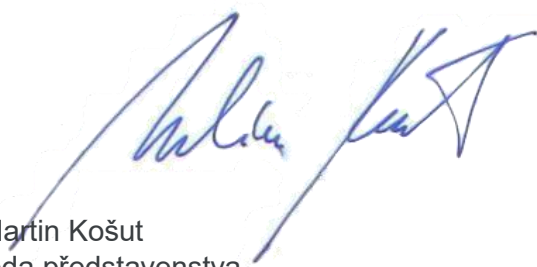
na úvod bych rád konstatoval, že dlouhodobá koncepce společnosti, postavená na konvergenci a agregaci telekomunikačních služeb, současně s kontinuálním zvyšováním efektivity procesů, která byla před lety stanovena a schválena akcionáři, se nadále ukazuje jako správná. Díky ní se daří nadále prohlubovat partnerství a spolupráci s klíčovými velkoobchodními dodavateli a dosahovat aktuální úrovně profitability společnosti. Trendy, na kterých je tato koncepce postavena, zůstávají nadále silné a dokonce někde ještě posilují. Z tohoto důvodu budeme dále pracovat v rámci této koncepce a pro rok 2022 nechystáme žádné koncepční změny.

Taktika obchodního plánu na rok 2022 vychází z aktuální situace na přelomu října a listopadu 2021, kdy byl plán sestaven. K dnešnímu dni, tj. zhruba tři měsíce později, vidíme pokračující a nadále sílící trend v churnu mobilních služeb, související se změnou chování koncových spotřebitelů vlivem pandemie a zvýšením spotřeby dat.

V aktuální situaci zrychlující se inflace a válečného konfliktu na Ukrajině je krátkodobý i střednědobý výhled nejistý.

V Praze, dne 7. 3. 2022

Mgr. Martin Košut
předseda představenstva



Profil společnosti

HISTORIE

Společnost Quadruple byla založena 16. listopadu 2010 z iniciativy Asociace provozovatelů kabelových a telekomunikačních sítí v ČR. 5. května 2013 byla uzavřena smlouva o službách virtuálního mobilního operátora se společností Vodafone, která nám umožňuje poskytovat plný rozsah mobilních služeb. Od července 2013 poskytujeme tuto službu našim partnerům. Od roku 2015 je součástí mezinárodní skupiny COMVERGA. V roce 2017 byla uzavřena smlouva o spolupráci se společností CETIN, která doplňuje velkoobchodní nabídku společnosti o portfolio fixních datových a multimediálních služeb. V roce 2018 byla nastartována velkoobchodní spolupráce se společností Vodafone při agregaci lokálních pevných optických i metalických přípojek.

MISE SPOLEČNOSTI

Společnost je velkoobchodní agregátor konvergovaných telekomunikačních služeb. Nabízí svým partnerům možnost stát se virtuálním operátorem s vlastní značkou a vlastními službami. Pro obchodní partnery, kteří sami nepodnikají v elektronických komunikacích, zajišťujeme komplexní provoz konvergovaných služeb tak, aby je mohli plně využít ve svých obchodních, marketingových, akvizičních a retenčních aktivitách. Partnerům s vlastní pevnou optickou nebo metalickou sítí nabízí možnost velkoobchodní nabídky jejich nevyužité kapacity v globální kampani velkého operátora.



Mobilní služby
FTTH, DOCSIS, xDSL
Platební služby
Messaging
IPTV

**VELKOOBCHODNÍ AGREGÁTOR
KONVERGOVANÝCH SLUŽEB**

Naše služby

Společnost nabízí velkoobchodní mobilní hlasové a datové služby svým partnerům, kteří se chtějí uplatnit na českém trhu jako virtuální mobilní operátoři a poskytovat mobilní telekomunikační služby pod vlastní obchodní značkou. Naši partneři mají možnost využít námi předdefinovanou strukturu tarifů, nebo si s naší pomocí sestavit vlastní nabídku tarifů a služeb. Při vynaložení minimálních nákladů se tak během několika dnů mohou stát plnohodnotnými mobilními operátory.

Partnerům s vlastní pevnou optickou či metalickou sítí nabízíme zpřístupnění jejich sítě do globálních marketingových kampaní, kdy optimálně zrealizujeme jejich velkoobchodní nabídku tak, aby se efektivně využily jejich neobsazené přípojky a potenciál jejich sítě.

Partneři, kteří nepodnikají v elektronických komunikacích a telekomunikace nejsou jejich hlavní aktivitou, však také mohou efektivně využívat konvergované telekomunikační služby jako součást svého portfolia, akviziční či retenční nástroj, prostředek přímé komunikace se svými uživateli, součást marketingové či značkové strategie apod. Pro tyto partnery má společnost komplexní nabídku na zajištění a provoz těchto konvergovaných služeb a jejich propojení s obchodními a marketingovými aktivitami a procesy partnera. Zajišťujeme kompletní správu produktového portfolia, zřizování služeb, maloobchodní fakturaci, zajištění plateb a vyúčtování, kompletní zákaznickou samoobsluhu a podporu.

Cílovou skupinou pro tyto služby jsou zájmové a profesní organizace, seniorské organizace, společnosti působící v maloobchodě, finančních a pojišťovacích službách a další.



OPTIMALIZACE

Vzájemné, cenově efektivní a procesně optimalizované velkoobchodní poskytování služeb



NEZÁVISLOST

Velkoobchodní nabídka poskytovatelů v jimi určených lokalitách s kontrolou nad vlastní sítí.



ZKUŠENOST

Silné technické a finanční zázemí s existujícími obchodními vztahy

VELKOOBCHODNÍ AGREGACE KONVERGOVANÝCH SLUŽEB

Klíčové body koncepce

KONVERGENCE

Konvergence je klíčovým trendem v oblasti telekomunikací, který za poslední dekádu velmi zesílil. Očekáváme, že bude nadále pokračovat, bude zasahovat další vrstvy OSI modelu a bude i zásadní pro navyšování ARPU a marže. Zůstane i významnou součástí zákaznických propozic. Konvergence je taktéž podporována technologickým vývojem sítí nové generace.

Konvergence zůstane i pro následující období klíčovou strategií pro další zatraktivnění produktového portfolia, a to jak na velkoobchodní, tak i maloobchodní úrovni. Významnou roli zde sehraje spolupráce s majoritním akcionářem, který pro společnost zajišťuje vývoj a provoz platformy pro dodávku služeb (Service Delivery Platform).

AGREGACE

Agregace se za poslední desetiletí stala významným a stabilním obchodním modelem na telekomunikačním trhu, a to zejména v oblasti velkoobchodu. Umožňuje obchodně propojovat různorodé subjekty na trhu, jak vzhledem k jejich velikosti, geografickému pokrytí či produktovému portfoliu, a to tak, aby se na spotřebitelském trhu mohla objevit optimální nabídka služeb. Agregáčnı obchodnı model je vřaznř podporovřn trendem outsourcingu ěinností a obchodnıch procesř, kterř rovnřř na telekomunikaěnım trhu sılı.

EFEKTIVITA

Neustřlř zvyřovřnı efektivity procesř a celř organizace je vřhledem k dlouhodobřmu tlaku na marřı zřkladnım předpokladem udrřitelnř profitability spoleěnosti. Automatizace procesř přstřednictvım zdokonalovřnı vlastnı platformy je pak cestou, jak tohoto zvyřovřnı efektivity dosřhnout.

Předpoklady obchodního plánu

Obchodní plán společnosti pro rok 2022 byl zpracován v říjnu a listopadu 2021 na základě hospodářských výsledků společnosti za první tři čtvrtletí roku 2021. Představenstvo společnosti projednalo a schválilo tento plán dne 24. 11. 2021.

TRŽBY

Tržby jsou plánovány dle jednotlivých kategorií: velkoobchod mobilní a fixní (Q1), konvergovaný maloobchod (Q2) a agregace optických a metalických přípojek (Q3). V mobilním velkoobchodu očekáváme pokračování klesajícího trendu, fixní by měl být stabilní. Pokračování růstu je očekáváno v agregaci fixních přípojek.

VELKOOBCHODNÍ NÁKUPNÍ CENY

Výhled na vývoj velkoobchodních nákupních cen společnosti vychází z aktuálního stavu jednání se společností Vodafone a předpokládaného vývoje. Očekáváme další snížení ceny u mobilních dat. U fixních služeb se zásadní změny neočekávají.

PROVOZNÍ NÁKLADY

Pro rok 2022 neočekáváme zásadní změny ve struktuře a výši provozních nákladů.

ROZVOJ NOVÝCH PRODUKTŮ A SLUŽEB

V roce 2020 začala příprava nové generace produktů a služeb pro následující léta. Předpokládalo se zaměření zejména na další konvergenci a integraci na vyšších vrstvách OSI modelu. Vzhledem k situaci posledních dvou let došlo k výrazné změně chování uživatelů, nárůstu spotřeby dat a navýšení datového toku. Z toho pramení i potřeba aktualizace portfolia služeb s ohledem na datové služby (velké balíčky mobilních dat, integrace 5G služeb do portfolia), která se tak stane prioritou pro nejbližší období.

Pro přípravu nových produktů jsou využity stávající zdroje, zejména na úrovni představenstva a produktového managementu.

INVESTICE

Společnost v roce 2022 plánuje investice do infrastruktury, související z výrazně vyšším datovým tokem a nárůstu počtu připojených partnerů.

PERSONÁLNÍ ZDROJE

Společnost plánuje pokračovat v dlouhodobé a ověřené strategii outsourcingu personálních zdrojů a neplánuje zaměstnávat žádné zaměstnance.

Finanční plán 2022

Na základě výše uvedené koncepce a předpokladů byl sestaven finanční plán na rok 2022, který pro porovnání obsahuje i konečná čísla za rok 2020 a 2021, finanční plán 2021 a finanční plán 2022.

| in CZK | BP 2021 | YEAR 2020 | YEAR 2021 | YEAR 2022 | BP Q1 | BP Q2 | BP Q3 | BP Q4 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INCOME STATEMENT | 12 | 12 | 12 | BP | | | | |
| SALES of Q Services | 19 552 816 | 19 313 894 | 17 595 113 | 16 408 246 | 4 156 597 | 4 099 770 | 4 096 232 | 4 055 647 |
| SALES of Q1 | 17 054 816 | 17 732 104 | 15 172 129 | 13 285 109 | 3 482 566 | 3 361 820 | 3 274 405 | 3 166 317 |
| Q1 - MOBILE | 16 451 798 | 17 100 907 | 14 613 455 | 12 718 391 | 3 338 181 | 3 222 133 | 3 133 215 | 3 024 862 |
| Q1 - FIXED | 603 018 | 631 197 | 558 673 | 566 718 | 144 386 | 139 687 | 141 190 | 141 454 |
| SALES of Q2 | 810 000 | 508 906 | 516 022 | 640 743 | 149 830 | 155 283 | 165 088 | 170 541 |
| SALES of Q3 | 1 688 000 | 1 072 884 | 1 906 963 | 2 482 395 | 524 200 | 582 667 | 656 738 | 718 790 |
| SALES of OTHERS | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| GP1 Q | 5 156 851 | 5 171 750 | 4 985 723 | 4 596 236 | 1 117 372 | 1 131 223 | 1 163 830 | 1 183 811 |
| GROSS MARGIN Q (GP1) % | 26,37% | 26,78% | 28,34% | 28,01% | 26,88% | 27,59% | 28,41% | 29,19% |
| PERSONAL EXPENSE - D&O | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| OPERATING EXPENSES D&O | -2 076 000 | -1 936 550 | -1 874 915 | -1 981 349 | -666 435 | -464 244 | -462 305 | -388 365 |
| DEPRECIATION D&O | -96 000 | 0 | 0 | -42 000 | -10 500 | -10 500 | -10 500 | -10 500 |
| GROSS PROFIT (GP2) | 2 984 851 | 3 235 200 | 3 110 808 | 2 572 887 | 440 437 | 656 479 | 691 025 | 784 946 |
| GROSS PROFIT (GP2) % | 15,27% | 16,75% | 17,68% | 15,68% | 10,60% | 16,01% | 16,87% | 19,35% |
| SELLING & ADMINISTRATION EXPENSES | -786 918 | -781 301 | -864 512 | -555 667 | -65 095 | -90 636 | -71 593 | -328 343 |
| SG & A EXPENSES % | -4,02% | -4,05% | -4,91% | -3,39% | -1,57% | -2,21% | -1,75% | -8,10% |
| PERSONAL EXPENSE | -280 000 | -332 085 | -283 000 | -250 000 | 0 | 0 | 0 | -250 000 |
| OPERATING EXPENSE | -158 918 | -129 743 | -231 590 | -163 259 | -38 708 | -58 106 | -32 919 | -33 526 |
| DEPRECIATION | -324 000 | -319 295 | -297 042 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| MARKETING EXPENSE | -24 000 | -178 | -52 880 | -142 408 | -26 387 | -32 530 | -38 674 | -44 817 |
| INCOME FROM OPERATIONS | 2 197 933 | 2 453 899 | 2 246 296 | 2 017 220 | 375 342 | 565 843 | 619 432 | 456 603 |
| INCOME FROM OPERATIONS % | 11,24% | 12,71% | 12,77% | 12,29% | 9,03% | 13,80% | 15,12% | 11,26% |
| FINANCIAL REVENUES | 0 | 3 306 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FINANCIAL EXPENSES | -6 000 | -6 950 | -9 665 | -7 128 | -1 782 | -1 782 | -1 782 | -1 782 |
| FINANCIAL INCOME | -6 000 | -3 644 | -9 660 | -7 128 | -1 782 | -1 782 | -1 782 | -1 782 |
| PROFIT/LOSS BEFORE TAX | 2 191 933 | 2 450 255 | 2 236 636 | 2 010 092 | 373 560 | 564 061 | 617 650 | 454 821 |
| IN PERCENT OF SALES | 11,21% | 12,69% | 12,71% | 12,25% | 8,99% | 13,76% | 15,08% | 11,21% |
| EBITDA | 2 611 933 | 2 769 550 | 2 543 338 | 2 059 220 | 385 842 | 576 343 | 629 932 | 467 103 |
| | 13,36% | 14,34% | 14,45% | 12,55% | 9,28% | 14,06% | 15,38% | 11,52% |