

Reklama

NEWCONNECT, GPW
POZYSKANIE KAPITAŁU
DOTACJE Z UE



Kalendarium

« sierpień 2011 »

pon.	wt.	śr.	czw.	pt.	sob.	ndz.
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Najbliższe wydarzenia

- **MOBILE PARTNER - NWZA Spółki w s. połączenia z GO MOBI!**
(7 godzin)
- **ZAKUPY - NWZA Spółki w s. połączenia ze spółką B2BPartner**
(9 godzin)
- **MONTU HOLDING - Debiut na rynku New Connect**
(1 dzień)
- **INCANA - Debiut na rynku New Connect**
(5 dni)
- **MOBINI - ZWZA Spółki**
(6 dni)



SUNTECH - 4G winduje rekordowe wyniki spółki

admin, śr., 2011-08-10 11:37

Lider rynku kompleksowych systemów informatycznych dla telekomunikacji – giełdowy Suntech SA (SUN) opublikował wyniki za II kwartał. Dzięki kolejnym zamówieniom z kluczowej dla spółki branży telekomunikacyjnej, w tym przede wszystkim współpracy z operatorem nowej sieci 4G, przychody netto Spółki w ciągu ostatnich trzech miesięcy wyniosły prawie 5 mln zł, co oznacza rekordowy, wynoszący niemal 185% przyrost tego wskaźnika w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Wyniki osiągnięte w II kwartale 2011 r. są kolejnym potwierdzeniem stale rosnącej pozycji rynkowej Suntecha. Opublikowane dzisiaj sprawozdanie finansowe zwraca uwagę przede wszystkim imponującą dynamiką wzrostu przychodów netto. Spółka zamknęła kwartał z sprzedażą na poziomie prawie 5 mln zł i rekordowym, wynoszącym niemal 185% przyrostem tego wskaźnika w stosunku do rezultatów z okresu kwiecień-czerwiec 2010 r. Równie dobre są także wyniki osiągnięte w całym pierwszym półroczu 2011 r. – przychody netto ze sprzedaży wyniosły w tym czasie 73.79.050 zł i okazały się wyższe od rezultatów uzyskanych w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2010 r. aż o niemal 87%.

– Tegoroczne wyniki finansowe są konsekwencją rozmrażanych budżetów inwestycyjnych w firmach telekomunikacyjnych, co widać również po aktywności poszczególnych graczy. Dodatkowo na tę koniunkturę nakłada się nasze świetne zaplecze technologiczne, z którym byliśmy już gotowi od ok. 2 lat – ocenia jej prezes Piotr Saczuk. – W maju 2010 r. zdecydowaliśmy się nieco przeformułować dotychczasowy model rozwoju naszego biznesu i położyć większy nacisk na ekspansję produktową oraz sprzedaż. Teraz widzimy efekty tych decyzji – dodaje.

Szukaj

Wyszukiwanie w witrynie:

Biuletyn Newconnectora

Jeśli chcesz otrzymywać biuletyn z najważniejszymi informacjami o rynku NewConnect wpisz poniżej swój adres email:

Email: *

- Subscribe
 Unsubscribe



W kwietniu br. Suntech zawarł istotną umowę z firmą Milmex Systemy Komputerowe Spółka z o.o., która jest zarządzającym siecią NetMaks operatorem telekomunikacyjnym technologii 4G. Dzięki dostarczeniu Systemu Billingowego oraz systemów CRM i Workflow wraz z niezbędnym sprzętem i wdrożeniem już w ciągu najbliższych miesięcy NetMaks będzie mógł rozpocząć świadczenie szerokopasmowych usług w obszarach Internet & Telefon & Multimedia. Realizowany przez Milmex projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej, a jego całkowita wartość w obrębie samej tylko częstotliwości 3,5 GHz szacowana jest na 200 mln euro. – Nawiązanie współpracy z Milmex to kolejny krok ugruntowujący naszą pozycję lidera wśród dostawców autorskich rozwiązań dla branży telekomunikacyjnej – podkreśla prezes spółki. – Szczególnie cieszy również to, że zaangażowaliśmy się w jedno z największych przedsięwzięć w obszarze wdrażania technologii 4G WiMAX Mobile w Europie. Nasze kolejne zakończone sukcesami wdrożenia dla inwestujących w najnowsze technologie operatorów są bardzo dobrym prognostykiem na przyszłość. Kolejny raz potwierdzamy, że Suntech potrafi odnosić sukcesy nawet na najbardziej konkurencyjnych i wymagających rynkach – zaznacza Piotr Saczuk.

Spółka odnosiła również sukcesy w innych obszarach swojej działalności. Drugi kwartał przyniósł m.in. zakończenie realizacji projektu WORKDONE, w ramach którego opracowano i wdrożono platformę zarządzania procesami biznesowymi świadczenia usług multimedialnych.

Suntech nie ustawał również w dążeniach do poszerzenia swoich kanałów dystrybucji. W raportowanym okresie podpisał obiecującą umowę partnerską z firmą ze Stanów Zjednoczonych oraz prowadził szereg zaawansowanych rozmów z innymi potencjalnymi partnerami. – Poza własnymi kanałami dystrybucji, stawiamy także sieć partnerską, stworzoną na bazie istniejących już kanałów sprzedażowych poza granicami Polski – przyznaje prezes Saczuk. – Cały czas rozwijamy także nasz anglojęzyczny portal produktowy Sunvizion oraz prowadzimy inne działania mające zaowocować dotarciem naszej oferty do potencjalnych klientów spoza granic naszego kraju – wylicza. – Podobne zadania stawiamy przed sobą także na najbliższe miesiące. Chcemy maksymalnie zdyskontować naszą pozycję na rynku krajowym oraz wysiłek, jaki dotychczas włożyliśmy w rozwijanie zaawansowanego portfolio technologicznego – zapowiada prezes zarządu Suntech.

źródło: Suntech