

המשך צמיחה מהירה בשוהם ביזנס:

הכנסות מימון רבעוניות של 10.8 מיליון שקל, צמיחה של 72%

רווח לפני מס של 5 מיליון שקל, צמיחה של 88%

רווח נקי של 3.7 מיליון שקל, צמיחה של 89%

לאחר הרבעון החברה השלימה גיוס חוב של 100 מיליון שקל, שטרם בא לידי ביטוי בתוצאות המדווחות

התשואה להון, במונחים שנתיים, עבור רבעון זה עמדה על כ-35.3%

מחזור עסקאות האשראי הרבעוני עמד על כ-277 מיליון שקל, עלייה של כ-51% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד

זכרון יעקב, 22 במאי 2019 – **שוהם ביזנס** (ת"א: שוהם) העוסקת באשראי חוץ בנקאי ונמצאת בשליטתו של **אלי נידם** (39.56%) מדווחת על תוצאות שיא ברבעון הראשון של שנת 2019, המשקפות צמיחה המשכית חזקה על רקע ההתרחבות בפעילותה העסקית של החברה. ההכנסות המימון הרבעוניות, עלו בכ-72% ל-10.8 מיליון שקל והרווח הנקי עלה בכ-89% ל-3.7 מיליון שקל.

התשואה להון ברבעון, במונחים שנתיים, עמדה על כ-35.3% ומחזור עסקאות האשראי הרבעוני עמד על כ-277 מיליון שקל, עלייה של כ-51% בהשוואה לרבעון המקביל בשנת 2018. היקף תיק האשראי של החברה בסוף הרבעון עמד על כ-224 מיליון שקל, עלייה של כ-69% בהשוואה לרבעון מקביל אשתקד. תוצאות הרבעון כוללות הפרשה בהוצאות המימון, שאינה תזרימית, בגין ערבות בעל שליטה, בסך כ-433 אלף שקל, וכן הפרשה בהוצאות הנהלה וכלליות, שאינה תזרימית, בגין תשלום מבוסס מניות, בסך של כ-284 אלף ש"ח. ההון העצמי של החברה עלה ל-42.7 מיליון שקל, נכון ל-31.3.19.

אלי נידם, מנכ"ל שוהם ביזנס: "אנו מציגים תוצאות שיא ברבעון, עוד בטרם באו לידי ביטוי תוצאות גיוס אג"ח של 100 מיליון שקל. לצד גיוס האג"ח, מקורות המימון שלנו כוללים גם מימון בנקאי אשר שניהם הובילו להפחתת עלויות המימון ושיפור הרווחיות. שוהם ביזנס ממשיכה במגמת הצמיחה והיא היום חזקה יותר, תחרותית יותר ומספקת ערך גבוה יותר ללקוחותיה. בהסתכלות קדימה, עם הוזלת עלויות המימון וטיוב תיק האשראי, אנו מאמינים כי נמשיך לייצר ערך נוסף לבעלי המניות של החברה".



אודות שוהם ביזנס

שוהם ביזנס עוסקת בתחום המימון החוץ בנקאי תוך מיקוד בניכיון ממסרים דחויים, מהמגזר העסקי. מטה החברה ממוקם בזיכרון יעקב. בעל השליטה בחברה הינו מר אלי נידם, יזם בעל ניסיון רב שנים בתחומי המימון. החברה פועלת באמצעות מערכת ניהול סיכונים קפדנית במטרה להקטין את הסיכון, כמו גם בכפוף לגורמים רגולטוריים, תוך שמירה על מדיניות פיזור לקוחות ומושכים, שיעור כשל נמוך, ושמירה על זמינות השירות ומהירות תגובה.