

MNI Za kilka tygodni zarząd zdecyduje, czy kupuje akcje Netii, czy nie

Rentowność w górę

Grupa MNI poprawiła znacznie w ubiegłym roku rentowność operacyjną i netto – wynika ze sprawozdania spółki za IV kwartał. Grupa składa się z firm świadczących usługi z pogranicza marketingu i telekomunikacji m.in. spółkom medialnym i operatorom, ale też coraz bardziej przypomina fundusz inwestycyjny. W ubiegłym roku, w październiku, MNI zgodziło się kupić 51,1 proc. udziałów w turystycznej firmie First Class za nieco ponad 15 mln zł. Na razie renegotjuje warunki transakcji i oferuje usługi First Class abonentom swojego operatora telefonii stacjonarnej (MNI Telekom). Zapowiada też, że wkrótce poszerzy ofertę o usługi ubezpieczeniowe.

Podczas gdy przychody MNI powiększyły się w ubiegłym roku o 14,18 proc., do 203 mln zł, to

zysk operacyjny urósł o 62 proc. (do 36,2 mln zł), a netto o 55,2 proc. (do 30 mln zł). Oznacza to, że rentowność operacyjna grupy wyniosła w ubiegłym roku 17,8 proc., a netto 14,7 proc. Rok wcześniej było to odpowiednio 12,45 proc. i 10,8 proc. Zarząd MNI podał w komentarzu do sprawozdania, że jego celem na 2009 rok jest utrzymanie marż przy założeniu, że grupa utrzymuje udział w rynku.

Marże to oczko w głowie menedżerów MNI, w tym prezesa zarządu Piotra Majchrzaka. Powtórzył on wczoraj, że MNI nadal chciałoby kupić kontrolny pakiet akcji Netii. Zapewnił natomiast, że przygotowano już finansowanie (spółka ma też gotówkę na ten cel). Jednak o tym, czy dojdzie do transakcji, czy też MNI ostatecznie wycofa się

z tych planów, firma poinformuje za kilka tygodni.

– Mieliliśmy spotkanie z Novatorem (akcjonariusz Netii – red.) trochę ponad tydzień temu i ustaliliśmy, że nie będziemy komentować sytuacji do momentu, gdy zostanie podpisany dokument o transakcji albo gdy transakcja zostanie wykluczona. Tak czy inaczej, wtedy o tym poinformujemy. Myślę, że jest to kwestia jakichś trzech tygodni – powiedział Majchrzak. Zgodnie z wcześniejszymi wypowiedziami prezesa Majchrzaka, wyniki Netii można znacząco poprawić.

Umiejętności menedżerów MNI to argument, za pomocą którego firma stara się przekonać do siebie zarówno sprzedającego pakiet walorów Novatora, jak i instytucje, które miałyby wesprzeć MNI w transakcji. ZU