

MNI Wzrost medialnej części zbija marzę

Duży kontrakt opóźni fuzję

– MNI może wstrzymać do przyszłego roku łączenie spółek z firmami PPWK – poinformował Piotr Majchrzak, prezes MNI. Stanie się tak, jeśli MNI wygra duży kontrakt handlowy. Majchrzak nie sprecyzował, czego ma on dotyczyć, a pytany, czy chodzi o loterię esemesową operatora komórkowego – odmówił odpowiedzi.

MNI Premium, spółka zależna MNI, współpracowała z EL2, zależną od PPWK przy obsłudze loterii operatora sieci Orange. Projekt nie został jeszcze rozliczony, ale przychody z esemesów wysłanych przez uczestników loterii można szacować na kilkadziesiąt milionów złotych. Na MNI Premium i EL2 przypadnie część tej kwoty.

O tym, że MNI i PPWK mają tworzyć grupę kapitałową, wiadomo od kwietnia. Grupa MNI jest już największym akcjonariuszem PPWK (ma 21 proc. kapitału), a do sądu trafiły wnioski o rejestrację fuzji firm zależnych zajmujących się pokrewnymi biznesami: MNI Premium z EL2 oraz MNI Telecom z Neotelem. Po ich rejestracji PPWK skupiałaby około 18 proc., a MNI resztę akcji nowych organizmów.

Drugi etap łączenia grup zakłada, że MNI przekaże całość biznesu MNI Premium i EL2 do PPWK w zamian za nowe akcje tej firmy. – Przewidujemy, że w efekcie tej operacji osiągnęlibyśmy około 80-proc. udział w kapitale PPWK – mówił Majchrzak. Pytany, czy MNI ogłosi wezwanie na pozostałe papiery – zaprzeczył. Spółka raczej wy-

najmie biuro maklerskie, któremu zleci sprzedaż kilkunastoprocentowego pakietu walorów PPWK. MNI zmniejszy zaangażowanie do 66 proc. (przekroczenie tego poziomu obliguje do ogłoszenia wezwania).

Grupa MNI odnotowała w II kwartale 70,7 mln zł przychodów, o 67,4 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2008 r. Poprawiły się też jej wyniki operacyjny (o 28 proc., do 10,6 mln zł) i EBITDA (o 8,5 proc., do 16,35 mln zł). Zysk netto powiększył się do 8,72 mln zł, o 43,9 proc. – Oczekujemy, że cały rok zamkniemy bardzo dobrym wynikiem – mówił Majchrzak, nie podając szczegółów.

Jednak rentowność grupy MNI spadła. Coraz większy udział w jej przychodach mają usługi segmentu marketingowego (59 proc.), świadczone przez MNI Premium. To one odpowiadały w I połowie roku za wzrost sprzedaży. – Są to usługi nie tak kapitałochłonne, jak telekomunikacja, a więc też o niższej rentowności na poziomie EBITDA. Ponieważ ich udział rośnie, nie należy się spodziewać, że marża EBITDA w całym 2009 roku sięgnie znowu 30 proc. Myślę, że będzie to raczej około 25 proc. – mówił.

W II kw. stosunek EBITDA do przychodów wyniósł 23,14 proc., podczas gdy przed rokiem 35,71 proc. Marża w I półroczu sięga 22,4 proc., wobec 33 proc. rok wcześniej.

MNI nie planuje nowych przejęć. Liczy, że rozmowy w sprawie zakupu Hyperiona przyniosą rezultaty. ZIU