



Prezentacja wyników za IV kwartał 2008 r.

**30,01 MLN ZŁ ZYSKU NETTO
GRUPY MNI PO
IV KWARTAŁACH 2008 ROKU**

Warszawa, 24 luty 2009 r.

**GRUPA MNI NIE KORZYSTAŁA Z
OPCJI WALUTOWYCH W 2008 ROKU**

Wyniki finansowe IV kwartał 2008 roku

[w tys. zł]	IV kw 2007	IV kw 2008	I-IV kw 2007	I-IV kw 2008
Przychody ze sprzedaży	45 002	71 422	177 947	203 206
Zysk ze sprzedaży	10 276	14 664	35 086	46 151
EBITDA	13 272	18 557	51 426	62 655
EBIT	6 315	12 467	22 327	36 191
Zysk brutto	6 052	16 208	19 579	35 047
Podatek dochodowy	-1 262	2154	44	4 951
Zysk netto	7 218	14 051	19 338	30 010

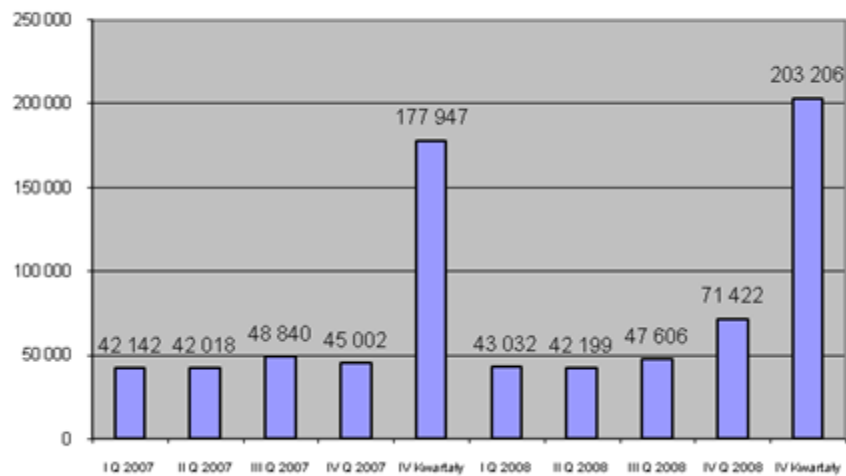
Grupa MNI IV kwartały 2008 r.

Ⓜ	Wzrost przychodów*	14,19 %
Ⓜ	Wzrost EBITDA*	21,84 %
Ⓜ	Wzrost EBIT*	62,10 %
Ⓜ	Wzrost zysku netto*	55,19 %
Ⓜ	Marża EBITDA	30,83 %
Ⓜ	Marża EBIT	17,81 %
Ⓜ	Marża zysku netto	14,77 %
Ⓜ	Wzrost marży EBITDA*	6,69 %
Ⓜ	Wzrost marży EBIT*	41,95 %
Ⓜ	Wzrost marży zysku netto*	35,90 %

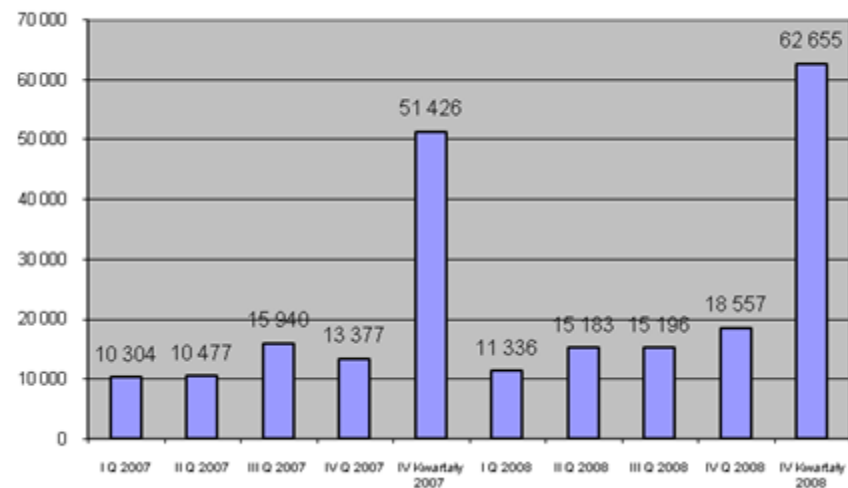
* W stosunku do czterech kwartałów roku 2007

Najważniejsze informacje finansowe

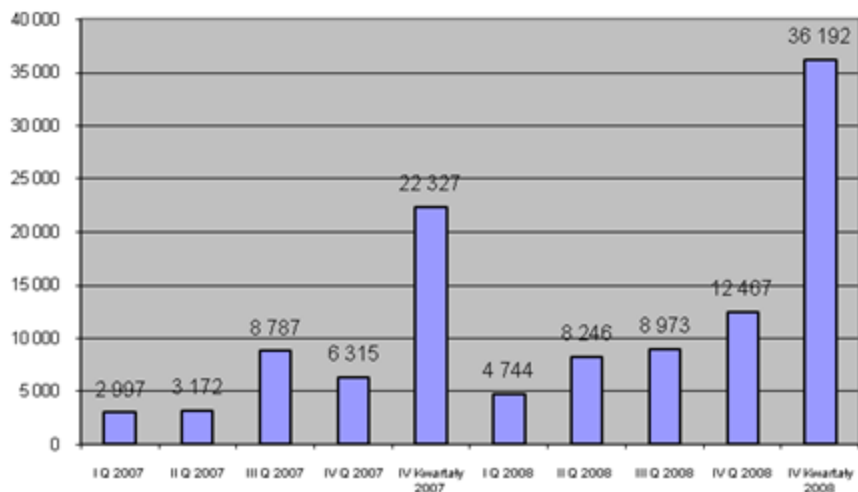
Przychody



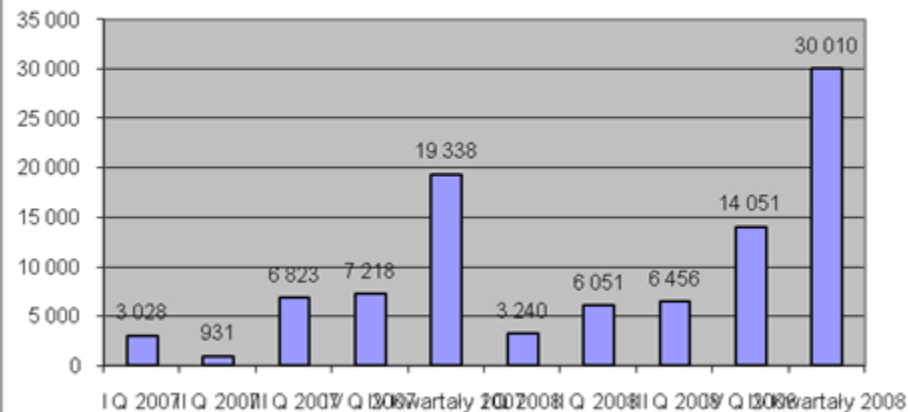
EBITDA



EBIT

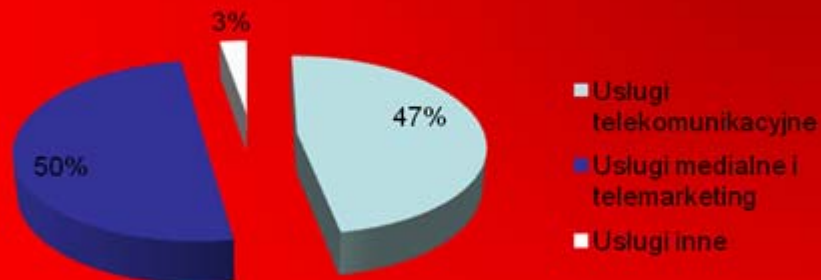


ZYSK NETTO

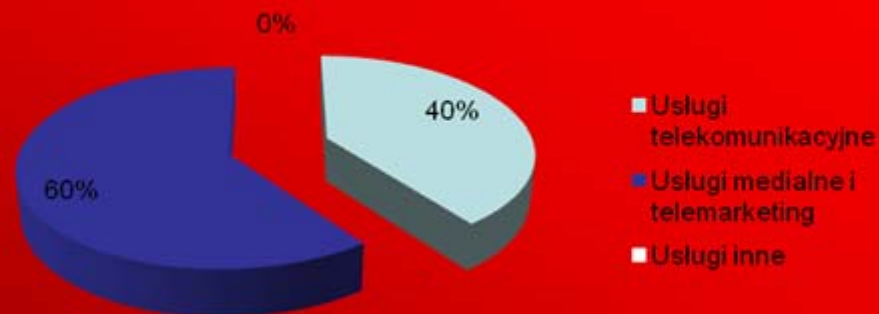


Struktura przychodów

Struktura sprzedaży IV Kwartał 2007



Struktura sprzedaży IV Kwartał 2008



Czynniki wzrostu

- ① Nawiązanie współpracy z nowymi partnerami medialnymi
- ① Wprowadzanie na rynek nowych produktów o charakterze masowym
- ① Kryzys gospodarczy i spowodowany nim wzrost zainteresowania tanią formą rozrywki
- ① Efektywna integracja spółek przejętych w 2007 roku
- ① Efektywna kontrola kosztów
- ① Koncentracja na najbardziej rentownych obszarach działalności
- ① Wykorzystanie naturalnych synergii pomiędzy spółkami Grupy
- ① Wdrożenie nowych produktów w zakresie marketingu mobilnego
- ① Poprawa wykorzystania jednego z największych aktywów Grupy jakim są bazy danych klientów

Zmiany na rynku

Kryzys gospodarczy stawia ogromne wyzwania ale stwarza również szanse wyprzedzenia konkurencji.

Celem Zarządu MNI jest wykorzystanie możliwości jakie daje stabilna sytuacja finansowa Grupy oraz spowolnienie gospodarcze do zbudowania solidnych podstaw wzrostu.

PLANY ROZWOJU SPÓŁKI

- ① Pozyskiwanie kolejnych partnerów wśród spółek medialnych
- ① Dalszy rozwój technologii medialnej oraz telekomunikacyjnej
- ① Wdrożenie nowych projektów w takich obszarach jak turystyka, usługi finansowe oraz marketing bezpośredni
- ① Zapewnienie dostępu do jak najszerszej bazy potencjalnych klientów
- ① Przejęcia spółek uzupełniających zakres usług świadczących przez Grupę MNI
- ① Aktywny udział w konsolidacji rynku usług medialnych i telekomunikacyjnych



Dziękuję za uwagę