

Warszawa, 26.08.2010

Informacja prasowa

Grupa MNI stawia na wzrost rentowności i ma rekordowe wyniki w I półroczu 2010 r.

Giełdowa spółka MNI S.A. kontrolująca działające firmy w branży medialnej, w dziedzinie zaawansowanych usług dodanych do telefonii komórkowej, telekomunikacji oraz w turystyce ma za sobą udany II kwartał 2010 r. Osiągnięte, mimo nadal trudnych warunków rynkowych, wyniki potwierdzają słuszność przyjętej przez zarząd i zaakceptowanej przez głównych akcjonariuszy strategii, która stawia na poprawę rentowności działalności grupy, poprzez rozwój w segmentach zapewniających wyższe marże i rezygnację z tych, które nie dają takich perspektyw. - *Wzrost rentowności był widoczny już w I kwartale. Konsekwentne realizowanie strategii pozwoliło naszej grupie wypracować w I półroczu 2010 r. rekordowe wyniki finansowe* – mówi Jerzy Jóźkowiak, prezes MNI S.A., które kontroluje dwie inne giełdowe spółki: MIT S.A. (dawne PPWK) oraz Hyperion S.A.

Rekordowe półrocze w grupie

W I półroczu 2010 r. skonsolidowane przychody grupy MNI wyniosły 135,1 mln zł, o 7,1% więcej niż w tym analogicznym okresie rok wcześniej. W samym II kwartale 2010 r. sprzedaż wyniosła blisko 77,1 mln zł, co oznacza wzrost o 33% w odniesieniu do I kwartału i o 9,1% licząc rok do roku. Tak duża dynamika przychodów w porównaniu do pierwszych trzech miesięcy 2010 r. wynika z jednej strony z rezygnacji w tym okresie z części nierentownych kontraktów w związku z realizowaną strategią poprawy rentowności, z drugiej z faktu, że w II kwartale MNI S.A. rozpoczęło konsolidację wyników kontrolowanej od początku roku katowickiej grupy Hyperion. - *Jesteśmy jednym z nielicznych podmiotów skutecznie konsolidujących rynek w Polsce. Wzrost wartości spółki dla akcjonariuszy realizujemy dzięki rozwojowi organicznemu i przejęciom, co uwidocznione jest w coraz lepszych wynikach* – wyjaśnia Jerzy Jóźkowiak, prezes MNI S.A.

Skonsolidowane wyniki finansowe grupy MNI (mln zł)						
	IIQ2009	IIQ2010	Zmiana (%)	IH2009	IH2010	Zmiana (%)
Przychody	70,7	77,1	9,1	126,1	135,1	7,1
EBIDTA	16,3	27,5	68,7	28,2	47,8	69,5
Zysk netto	9,0	19,5	116,7	13,2	27,9	111,4

Zysk EBIDTA grupy MNI wyniósł w I półroczu 47,8 mln zł, o 69,5% więcej niż analogicznym okresie 2009 r. W II kwartale zysk EBIDTA wyniósł 27,5 mln zł, co oznacza, że grupa poprawiła wynik w tej pozycji o 35,5% w ujęciu kwartalnym oraz o 68,7% licząc rok do roku. Marża zysku EBIDTA wyniosła w I półroczu 35,4%, wobec 22,4% rok wcześniej. W II kwartale marża ukształtowała się na poziomie 36%, wobec 23% rok wcześniej.

Zysk z działalności operacyjnej grupy MNI wyniósł w I półroczu 34,2 mln zł, o 104,8% więcej niż rok wcześniej. Był też wyższy od wypracowanego w całym 2009 r. W efekcie skonsolidowany zysk netto wyniósł w I półroczu blisko 28 mln zł, o 111,4% więcej niż w tym samym okresie 2009 r. W samym II kwartale grupa MNI wykazała 19,5 mln zł zysku, o 132,1% więcej niż w pierwszych trzech miesiącach roku i o 116,7% więcej niż w tym samym okresie 2009 r.

Mobilne usługi mają przyszłość

MNI S.A. działa, jak fundusz inwestujący w podmioty z branży medialnej, zaawansowanych usług dodanych do telefonii komórkowej, telekomunikacji. Przejmując spółki dokonuje ich restrukturyzacji, sprzedając ich aktywa nie rokujące osiągnięcia określonej przez zarząd rentowności i w konsekwencji satysfakcjonujących stóp zwrotu dla akcjonariuszy. Korzystne dla spółki transakcje powodują przejściowy brak porównywalności danych (np. dotyczących przychodów ze sprzedaży). Przykładem może być zależny MIT S.A. – Mobile Internet Technology (dawne PPWK – Polskie Przedsiębiorstwo Wydawnictw Kartograficznych im. Eugeniusza Romera), które z początkiem 2010 r. sprzedało działalność związaną z wydawaniem map tradycyjnych (papierowych) stawiając m.in. na mobilne usługi dodane, marketing mobilny oraz usługi geolokalizacyjne w oparciu o mapy cyfrowe. Rezygnacja z niedochodowej działalności wydawniczej spowodowała spadek przychodów, przy jednoczesnym skokowym wzroście prowadzonej rentowności, co jest korzystne dla firmy, jak i akcjonariuszy.

Skonsolidowane wyniki finansowe grupy MIT (mln zł)						
	IIQ2009	IIQ2010	Zmiana (proc.)	IH2009	IH2010	Zmiana (proc.)
Przychody	53,9	28,1	-47,8	80,2	50,8	-36,7
EBIDTA	5,0	11,0	120	7,3	22,6	209,6
Zysk netto	3,50	7,20	106,0	4,8	11,3	135,4

W I półroczu 2010 r. skonsolidowane przychody ze sprzedaży netto MIT wyniosły 50,8 mln zł, o 36,7% mniej niż rok wcześniej. W samym II kwartale obroty wyniosły 28,1 mln zł i były wyższe o 23,6% od wypracowanych w I kwartale 2010 r. i o 47,8% niższe niż w analogicznym okresie 2009 r. – *Stawiamy wyłącznie na rentowne projekty realizowane przy współpracy z pewnymi partnerami, przez co dynamika zysków znacznie się poprawia. Do końca roku planujemy wprowadzić szereg projektów internetowych, które powinny zwiększyć nasze przychody i zyski* – komentuje Wojciech Grzybowski, prezes MIT S.A.

Zysk na sprzedaży wyniósł w minionym półroczu 15,6 mln zł, o 108,7% więcej niż rok wcześniej. W efekcie zysk z działalności operacyjnej grupy MIT wyniósł w I półroczu 17,5 mln zł, o 166,6% więcej niż rok wcześniej. Skonsolidowany zysk netto grupy MIT wyniósł w I półroczu blisko 11,3 mln zł, o 135,4% więcej niż w tym samym okresie 2009 r.

Nowe projekty multimedialne

Segment usług multimedialnych jest jednym z kluczowych w grupie MNI. W sumie przychody z wyniosły w I półroczu 59,6 mln zł, o 22,8% mniej niż rok wcześniej. Jednak spadkowi wartości sprzedaży mobilnych usług dodanych towarzyszył jednocześnie wzrost zysku netto i EBITDA. Jest to wynikiem zmiany profilu działalności - zwiększenia udziału usług B2C (ang. Business to Consumer – dla klientów indywidualnych) kosztem niskomargowych usług B2B (ang. Business to Business – dla firm). Zmienił się też profil udziału w segmencie loteryjnym - przychodem od projektów powierzonych jest tylko marża. Grupa MNI chce skoncentrować się na własnych formatach, które dają wyższe marże. - *Wzrost dostępu do szerokopasmowego Internetu jest katalizatorem dla nowych form używania usług contentowych. Dzisiaj konsumenci zwracają uwagę na trzy istotne parametry: jakość, wygodę i cenę. Dlatego zależy nam na nieustannym poszerzaniu oferty o unikalne, wysokiej jakości i łatwe w obsłudze treści, za które klienci są skłonni zapłacić* – mówi Leszek Kułak, prezes MNI Premium S.A. z grupy MIT.

Telekom stawia na pakiety usług

Grupa MNI chce rozwijać się w segmencie telekomunikacyjnym, który pozostanie kluczowym obszarem ekspansji w kolejnych latach. Jednym z kroków w realizacji tego celu było przejęcie katowickiej grupy Hyperion. Dzięki tej transakcji oraz włączeniu przychodów Długich Rozmów S.A. oraz Neotel Communications Sp. z o.o. jeszcze w IV kwartale 2009 r., a także wzrostowi sprzedaży usług głosowych (WRL), przychody grupy MNI w segmencie telekomunikacji zwiększyły się w I półroczu 2010 r. o 57,6% do 81,6 mln zł (pełne dane Hyperion S.A. poda 30.08.2010). EBITDA poprawiła się o 107,3% do 26,3 mln zł. - *W I półroczu skupiliśmy się na restrukturyzacji kosztowej grupy Hyperion, integracji naszych sieci sprzedaży, tak by zwiększyć jej efektywność oraz współpracy biznesowej i operacyjnej MNI Telecom S.A. z Hyperion S.A. Efekty tych działań powinny być widoczne w kolejnych kwartałach* – wyjaśnia Marek Południkiewicz, prezes MNI Telekom S.A. oraz Hyperion S.A.

Firma przygotowuje się do wdrożenia sprzedaży usługi telewizyjnej razem z usługą dostępu do Internetu w ramach sprzedaży usług pakietowych. W zasięgu jej działania jest 500 tys. gospodarstw domowych. Do kilku własnych brandów mobilnych w modelu MVNO w grupie MNI – w II półroczu dołączyła w sierpniu HyperFonia, dzięki której ma zwiększyć się atrakcyjność i komplementarność oferty Hyperiona. - *Nasz cel do końca 2013 r. to pozyskanie ponad 50 tys. klientów usługi 4 play* – mówi Marek Południkiewicz, prezes MNI Telekom S.A. oraz Hyperion S.A. Obecnie grupa ma 180 tys. klientów.

Dalszy dynamiczny rozwój

Grupa MNI nadal zamierza uczestniczyć jako podmiot w konsolidacji branży telekomunikacyjnej i usług mobilnych. - *Stale pracujemy na zwiększaniem efektywności naszej grupy. Dogłębnie analizujemy również otoczenie rynkowe – szukając szans na rozwój w przejmowaniu innych podmiotów. Dzięki wypracowywanym wynikom mamy znakomitą bazę kapitałową, aby przeprowadzić takie transakcje* – wyjaśnia Jerzy Józkowiak, prezes MNI S.A.

Kontakt:

Tomasz Brzeziński (Koordynator ds. Public Relations w grupie MNI)

(22) 583-37-44; 607 036-429

sekretariat@mni.pl