

Informacja prasowa

Należące do notowanej na warszawskiej giełdzie grupy MNI S.A. Biuro Podróży First Class S.A., zajmujące się obsługą podróży biznesowych oraz tour operator Dive Away, specjalizujący się w turystyce kwalifikowanej dla zamożnych klientów łączą swoje siły. Połączenie umożliwi uzyskanie synergii dwóch biznesów. Grupa MNI S.A. planuje dalszy udział w konsolidacji branży turystycznej oraz wprowadzenie Biura Podróży First Class S.A. na warszawską giełdę.

Warszawa, 10.05.2011

Notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie MNI S.A. (indeks sWIG80) kontroluje obecnie bezpośrednio i pośrednio kilkanaście spółek działających w branży: telekomunikacyjnej, zaawansowanych usług dodanych i marketingu mobilnego, medialnej oraz turystyce. MNI S.A. od kilku lat z powodzeniem realizuje strategię rozwoju w atrakcyjnych i perspektywicznych segmentach rynku, w tym poprzez akwizycje i fuzje. W tym roku przeprowadziła już jedną transakcję przejęcia. W marcu grupa powiększyła się o firmę Lark Europe Sp. z o.o., czołowego producenta i dystrybutora elektroniki użytkowej (m.in. nawigacji GPS, tabletek). Tym razem wzmocniony zostanie segment turystyczny, reprezentowany w grupie przez Biuro Podróży First Class S.A. - *Stale analizujemy branże, w których jesteśmy obecni, szukając dla naszych spółek zależnych i powiązanych możliwości rozwoju w atrakcyjnych segmentach. Kupujemy firmy rentowne, dysponujące unikalnym know-how, które można wykorzystać w większej skali, osiągając wyższe marże. Takie kryterium spełnia biuro podróży Dive Away, zajmujące się turystyką kwalifikowaną – mówi Andrzej Piechocki, prezes MNI S.A.*

Dive Away specjalista od nurkowania

Warszawskie biuro Dive Away powstało w 2004 roku. Specjalizuje się w turystyce kwalifikowanej. Jest profesjonalnym biurem podróży (tour operatorem) dla nurków (i osób towarzyszących). W ofercie ma pakiety dla klientów indywidualnych, grup, jak i klientów biznesowych (wyjazdy motywacyjne). Dive Away jest jedynym w Polsce bezpośrednim przedstawicielem największych flot nurkowych i resortów. Dzięki temu jest w stanie zaoferować swoim klientom do wyboru kilkadziesiąt rejsów (np. na Antarktykę, Bahamy, Belize, Fidżi, Galapagos, Malediwy, do Egiptu, Sudanu, Australii) oraz pobyt w kilkudziesięciu resortach (wyjazdy stacjonarne) w najpiękniejszych miejscach do nurkowania na świecie. Biuro stale modyfikuje i poszerza swoją ofertę - niedługo klienci będą mogli wybrać się na nurkowanie do Francuskiej Polinezji. – *Dive Away jest największym w Polsce tour operatorem specjalizującym się w organizacji wakacji i wyjazdów incentive dla nurków. Już od 8 lat odkrywamy tajemnice podwodnego świata dla tysięcy miłośników nurkowania. Tylko w ostatnich trzech latach mieliśmy ponad 1000 klientów. Są to przede wszystkim dobrze zarabiający przedstawiciele klasy średniej, głównie z dużych miast. Średnia cena imprezy oferowanej przez Dive Away to ok. 10 000 zł – mówi Dariusz Sepiolo, dotychczasowy właściciel Dive Away, obecnie nowy prezes Biura Podróży First Class S.A.* Ceny na rejsy dla osób nurkujących – w zależności od miejsca i długości wyprawy (liczby dni) wynoszą od 560 do 6000 USD, a w przypadku pobytów stacjonarnych (w resortach) – od 250 do 4250 USD. Osoby towarzyszące (nienurkujące) płacą mniej. Dzięki statusowi tzw. "wholesalera", czyli globalnego sprzedawcy, Dive Away może ominąć pośredników i zaoferować swoim klientom najlepsze warunki cenowe.

Informacja prasowa

Biuro Podróży First Class S. A. planowało ekspansję

Należące do notowanej na warszawskiej GPW grupy MNI, warszawskie Biuro Podróży First Class S.A. jest jedną z największych i najstarszych firm na polskim rynku turystycznym (działa już 20 lat). Specjalizuje się w organizacji i obsłudze firmowych podróży służbowych - świadczy usługi typu Business Travel dla ponad 500 klientów korporacyjnych (firm, ministerstw, urzędów i instytucji finansowych). Oprócz tego First Class ma również propozycje dla klienta indywidualnego. Biuro w swoim katalogu posiada egzotyczne wycieczki zagraniczne, oferty first i last Minute, wycieczki do niemal wszystkich zakątków świata, a także ofertę szkoleniową, konferencyjną i kongresową. Jako akredytowany agent IATA (Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych) oferuje rezerwację biletów lotniczych (w 2010 r. sprzedało ich 57 tys. za ponad 90 mln zł, o 16% więcej niż rok wcześniej, co dało mu miejsce w pierwszej piątce agentów IATA w Polsce), a także prowadzi sprzedaż biletów autokarowych, kolejowych oraz promowych.

Właściciel Biura Podróży First Class S.A. chciał, aby rozwijało ono ofertę indywidualną w atrakcyjnych pod względem rentowności segmentach, dlatego spółka powiązana z MNI S.A. była stroną inicjującą połączenie z Dive Away, należącym do p. Dariusza Sepioła. W wyniku kilku transakcji kapitałowych (rozliczono je w gotówce i akcjach - doradcą prawnym była warszawska kancelaria Tomczak i Partnerzy Spółka Adwokacka, specjalizująca się w transakcjach M&A) - doszło do zmian w akcjonariacie Biura Podróży First Class S.A. i przeniesienia praw własności do marki Dive Away. Obecnie p. Dariusz Sepioło jest akcjonariuszem Biura Podróży First Class S.A., z pakietem 10% akcji. Pozostałe 90% należy do grupy MNI oraz podmiotów z nią współpracujących. Firma otrzymała prawo do używania marki i know-how Dive Away. - *Fuzja firm to dla Dive Away dostęp do szerokiej bazy danych klientów First Class i zaplecza do obsługi masowej turystyki. Dla First Class oznacza z kolei poszerzenie oferty o własne produkty turystyki kwalifikowanej i know-how niezbędny do rozbudowy tego segmentu w przyszłości. Ponadto Dive Away wnosi doświadczenie w internetowej sprzedaży oferty turystycznej i portal przygotowany do obsługi tego kanału przy sprzedaży biletów lotniczych, hoteli i masowej turystyki* – mówi Dariusz Sepioło, nowy prezes Biura Podróży First Class S.A.

Sprzedaż głównie przez Internet

Główny powód połączenia Biura Podróży First Class S.A. i Dive Away to wykorzystanie efektu synergii (przychodowych i kosztowych) dwóch biznesów. Po połączeniu Biuro Podróży First Class S.A. ma 5 oddziałów, z czego dwa w Warszawie oraz po jednym w Rzeszowie, Krakowie, Krośnie, a także warszawskie in-plant offices w siedzibie jednej dużej korporacji. Wszystkie placówki wyposażone są w najnowocześniejszą infrastrukturę rezerwacyjną. Biuro Podróży First Class S.A. nie planuje ekspansji w kolejnych lokalizacjach. W 2011 r. firma uruchomi za to nowy internetowy system dedykowany klientom korporacyjnym. Dzięki niemu, firma zaofertuje klientom niespotykaną dotąd w Polsce szybkość wyszukiwania, największą bazę połączeń linii regularnych i niskokosztowych, rezerwacje hoteli, samochodów oraz szereg innych udogodnień takich jak: zarządzanie rezerwacją, pobieranie raportów, e-faktury.

System ten będzie nie tylko udogodnieniem dla klientów serwisu. Dzięki niemu Biuro Podróży First Class S.A. zyska elastyczne narzędzie, które pozwoli łatwo i szybko wprowadzać nowe funkcjonalności i dostosowywać portal do wymagań użytkowników a także przyłączać do systemu kolejne serwisy partnerskie. - *Wdrożenie nowego rozwiązania*

Informacja prasowa

spowoduje dynamiczny wzrost liczby klientów, przychodów i zysków – uważa Magdalena Szczepaniak, dyrektor do spraw marketingu Biura Podróży First Class S.A. – Nowy system będzie ważnym etapem w naszym rozwoju. Rozpoczęliśmy naszą działalność, jako biuro sprzedające bilety lotnicze, później do oferty dodaliśmy rezerwację miejsc hotelowych, ubezpieczenia turystyczne oraz wycieczki touroperatorów. Zapewniam, że to jeszcze nie koniec zmian mających na celu usprawnić działanie First Class – podkreśla Magdalena Szczepaniak.

Grupa MNI korzysta na przejęciach

W 2010 r., skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej MNI wzrosły o 14,6%, do 289,4 mln zł, a skonsolidowany zysk netto (przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej) zwiększył o 62,3%, do 52,4 mln zł. Rekordowe wyniki to efekt umiejętnego wykorzystywania synergii przychodowych i kosztowych w grupie oraz dokonanych w 2010 r. akwizycji – przejęcia kontroli operacyjnej nad Hyperion S.A., ogólnopolskim dostawcą usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, usług głosowych i telewizyjnych oraz zakupu większościowego pakietu udziałów (77,3%) firmy Stream Communications Sp. z o.o., siódmego operatora telewizji kablowej w Polsce. W tym roku grupa powiększyła się o Lark Europe oraz tour operatora Dive Away. – *Pokazaliśmy, że jesteśmy skuteczni, jeśli chodzi o konsolidację rynku telekomunikacyjnego w Polsce, wygrywając rywalizację z potentatami z branży. Przeprowadzone akwizycje wpłyną pozytywnie na wyniki segmentu telekomunikacyjnego w 2011 r. i kolejnych latach. W tym roku zrealizowaliśmy już dwa przejęcia, które pozwolą zwiększyć nasze przychody i zyski w segmencie medialnym i turystycznym - mówi Andrzej Piechocki, prezes MNI S.A. - Jako grupa przygotowujemy się do kolejnych przejęć. Cały czas szukamy okazji inwestycyjnych – firm, które mogłyby poszerzyć nasze portfolio produktowe i usługowe. Takie kryteria spełnia na pewno Dive Away. Niewykluczone, że First Class S.A. zostanie wzmocniony kolejnymi podmiotami – dodaje prezes Andrzej Piechocki.*

Kontakt dla mediów:

Justyna Paradowska
Dyrektor Biura Komunikacji i Strategii Marketingowej MNI S.A.
(22) 583 37 27; tel. kom. 786 040-146
justyna.paradowska@mni.pl

Tomasz Brzeziński
Koordynator ds. PR
tel. kom. 607036-429
tomasz.brzezinski@mni.pl