



Telestrada podtrzymuje min. 20-22 mln zł obrotów w 09; w 10 chce przejść na GPW (wywiad)

28.05.2009 15:49

28.5.Warszawa (PAP) - Telestrada podtrzymuje plan osiągnięcia min. 20-22 mln zł przychodów w 2009 roku i liczy, że w 2010 roku uda jej się podwoić biznes. Spółka liczy, że wtedy też będzie mogła przenieść się z NewConnect na regulowany rynek giełdy - poinformował PAP prezes Telestrady Jacek Lichota.

"W programie najbliższego walnego zgromadzenia 30 czerwca jest wniosek upoważniający zarząd do przystąpienia do zrobienia prospektu emisyjnego, bez emisji, po to by przeprowadzić firmę z NewConnect na rynek główny. Zakładamy, że pół roku wystarczy, żeby przeprowadzić wszystkie procedury w KNF i potem będziemy czekać aż osiągniemy założoną kapitalizację" - powiedział w wywiadzie dla PAP Lichota.

"To oznacza nasze nadzieje na to, że osiągniemy w 2010 roku kapitalizację pozwalającą przejść na giełdę. To musi być oparte o przychody i zyski. Nie bardzo mogę szacować przychody w 2010 roku, bo to nie jest łatwe, ale zrobimy wszystko, żeby ten biznes przynajmniej podwoić" - dodał.

Od stycznia 2009 roku spółki chcące wejść na giełdę muszą mieć kapitalizację 10 mln euro. Obecnie kapitalizacja Telestrady, której kapitał dzieli się na 2,1 mln akcji, wynosi nieco ponad 10 mln zł.

W 2009 MIN. 20-22 MLN ZŁ PRZYCHODÓW

Prezes szacuje ostrożnie, że w 2009 roku przychody grupy mogą wzrosnąć do min. 20 mln zł, ale dodał, że grupa planuje wprowadzenie w tym roku kolejnych usług, dzięki czemu przychody mogą wzrosnąć do 22 mln zł lub przekroczyć ten poziom.

Według wstępnych danych w 2008 roku przychody grupy wyniosły ok. 14,7 mln zł, a zysk netto ok. 2,1 mln zł. W samym I kw. 2009 roku było to odpowiednio 4,7 mln zł oraz 0,34 mln zł.

"Szacuję, że minimum 20 mln zł przychodów zostanie osiągnięte. Wolę mieć ostrożne podejście do rynku, dlatego że stawki telekomunikacyjne wędrują w dół, co nie znaczy, że spada nam na nich rentowność, tylko przychody są trochę mniejsze, chociażby z tego tytułu, że jest znaczący spadek stawek MTR" - powiedział Lichota.

W kwietniu grupa rozpoczęła sprzedaż aplikacji telekomunikacyjnych umożliwiających np. przypomnienie poprzez sms klientom gabinetów lekarskich o planowanych wizytach. W lipcu grupa chce natomiast rozpocząć sprzedaż usługi internetowej wraz z laptopem.

"Jeżeli sprzedamy założymy 1.000 laptopów do końca roku, co nie jest wielkim wyzwaniem, to wtedy zrealizujemy 22 mln zł przychodów i więcej, ale wolę bezpiecznie mówić, że osiągniemy min. 20 mln zł. Z drugiej strony wprowadziliśmy usługi, które będą bardzo podnosiły rentowność, czyli takie usługi przypomnaczy sms-owych" - powiedział Lichota.

"W drugim półroczu nastąpi przesunięcie w stronę tych usług +inteligentnych+. One są przyszłością, bo nie ma konkurencji, jest rentowność, a wchodząc z takim produktem, później możemy przejąć cały inny biznes telekomunikacyjny, taki podstawowy - abonament, połączenia" - dodał.

Powiedział, że grupa Telestrada chce sprzedawać aplikacje służące przypomnieniu poprzez sms takim branżom jak służba zdrowia, ubezpieczenia, branża turystyczna czy np. stacje obsługi pojazdów, które mogą przypominać klientom, że muszą przedłużyć ważność dowodu rejestracyjnego.

"Poprzez te usługi jednocześnie wchodzimy na usługi proste, bo jeśli ktoś weźmie od nas taką usługę, to później przeniesienie do nas abonamentu czy połączeń telefonicznych jest dla niego łatwiejsze, bo ma np. jedną fakturę" - powiedział Lichota.

AKWIZYCJE NA "OKU"

Telestrada, która przymierza się do akwizycji, przygląda się kilkunastu spółkom. Jest nakierowana na konsolidację małych operatorów telekomunikacyjnych i chce wchodzić głównie w segment "telekomunikacji inteligentnej".

"Na rynku jest przynajmniej kilkanaście podmiotów, o których myślimy, że byłoby dobrze je kupić. Chcemy wchodzić szczególnie w biznesy telekomunikacji bardziej zaawansowanej, czyli nie wymagającej infrastruktury, a wymagającej wiedzy i dające wzrost wartości dla firmy - wszelkiego rodzaju usługi infolinii, infolinii opartej o systemy komunikacji głosowej IVR, czyli takie wirtualne centrale telefoniczne" - powiedział Lichota.

"To jest rynek, który jest w Polsce jeszcze bardzo mało eksploatowany i ma po pierwsze potencjał, a po drugie rentowność. Będziemy starali się wchodzić w takie rzeczy związane z tworzeniem platform telekomunikacji inteligentnej i albo będziemy robili to sami, albo spróbujemy coś kupić, co jest rozwiązaniem szybszym, ale do tego musi być też druga strona" - dodał.

"Cały czas patrzemy po rynku i będziemy się mocno rozglądać, żeby właśnie w takich dziedzinach telekomunikacji inteligentnej zaistnieć" - powiedział też.

Obecnie w skład grupy Telestrada wchodzi też spółki Multimo i Infotel Service.

MULTIMO JEST RENTOWNE

W grudniu 2008 roku Telestrada kupiła spółkę Multimo, świadczącą usługi szerokopasmowego dostępu do internetu w oparciu o BSA, i jak zapewnia prezes już w I kw. stała się ona rentowna. Zakończyła się też integracja operacyjna obu operatorów i obniżone zostały koszty operacyjne.

"W I kw. wykazaliśmy już zysk na Multimo, mimo że wszystkie porządki skończyliśmy dopiero na koniec marca. W drugim kwartale już będzie solidny zysk, który przyłoży się do zysków grupy" - powiedział Lichota.

"Dokonailiśmy kilku operacji np. zmieniliśmy system fakturowania, wysyłamy kilka faktur na raz w jednej kopercie i to są spore oszczędności. Dodatkowo zrezygnowaliśmy z różnego rodzaju outsourcingu, który był w Multimo dość daleko posunięty, od pakowania faktur, wysyłania umów, poprzez obsługę" - dodał.

"Przenieśliśmy to do działów operacyjnych Telestrady, ale bez znacznego zwiększania kosztów. Zmniejszyliśmy też koszty windykacji" - powiedział też.

Zgodnie z planem Telestrada proponuje abonentom Multimo własne usługi głosowe, a usługi internetowe oferuje szerzej własnym abonentom.

"Sprzedaż abonamentu dla klientów Multimo idzie zgodnie z założeniami. Założyliśmy, że nasz abonament telefoniczny sprzedamy przynajmniej 1/3 klientów Multimo i to idzie dokładnie w tym tempie. W miarę jak ludzie przedłużają umowy na internet, a to są umowy terminowe, jednocześnie część z nich dobiera abonament telefoniczny" - powiedział Lichota.

Notowana na rynku NewConnect Telestrada obsługuje głównie ruch głosowy, a Multimo specjalizuje się w dostarczaniu usług szerokopasmowego dostępu do internetu w technologii ADSL w oparciu o linie telefoniczne należące do TPSA. Multimo ma ponad 10.000 klientów.

Barbara Woźniak (PAP)

bas/ ana/

Depesza pochodzi z Serwisu Ekonomicznego PAP z **28.05.2009 11:49**