



Arteria liczy na akwizycje w I kw. '10, wyemituje obligacje (wywiad)

03.12.2009 17:37

03.12. Warszawa (PAP) - Spółka marketingowo-sprzedażowa Arteria liczy na dokonanie w pierwszym kwartale 2010 roku dwóch akwizycji, które planuje sfinansować emisją obligacji, początkowo na 10 mln zł - poinformował w wywiadzie dla PAP Wojciech Bieńkowski, prezes spółki.

W perspektywie dwóch lat Arteria planuje wyemitować akcje i spłacić obligatariuszy. Z powodu inwestycji przez najbliższe trzy lata nie planuje wypłacać dywidendy.

"Jesteśmy w trakcie dwóch dość poważnych negocjacji. Zidentyfikowaliśmy dwa obszary jako kluczowe dla nas - to jest call center i sprzedaż aktywna. W tej chwili to są obszary, w których pracujemy nad potencjalnymi przejęciami (...) Przez najbliższe trzy lata nie ma szans na dywidendę" - powiedział w wywiadzie dla PAP Bieńkowski.

"Jeśli się uda, to w obu przypadkach akwizycje nastąpiłyby w pierwszym kwartale i wtedy pojawiłyby się temat obligacji - trzyletni program na 50 mln zł, który uchwaliliśmy z radą nadzorczą. Program uwzględnia rolowanie. Pierwsza tranza obligacji byłaby na 10 mln zł, a zadłużenie docelowe 17-20 mln zł i następnie odbywałoby się ich rolowanie. Pracujemy nad takim programem obligacji, który da nam możliwość emisji danej tranzy w momencie, gdy mamy transakcję" - dodał.

AKWIZYCJE I EMISJA OBLIGACJI W I KW. 2010

Arteria jest w trakcie zaawansowanych negocjacji w sprawie akwizycji podmiotów z obszaru call center i sprzedaży aktywnej. Na akwizycje spółka potrzebuje ok. 10 mln zł.

"Jeśli chodzi o call center to temat jest dość zaawansowany. Jesteśmy na etapie analizy budżetu razem ze sprzedającym. Drugi podmiot jest z obszaru aktywnej sprzedaży i tu jesteśmy zainteresowani strukturami, które działają na rynku finansowym i strukturami, które działają na rynku telekomunikacji komórkowej, sprzedaży internetu szerokopasmowego i telewizji cyfrowej" - powiedział prezes.

"Na akwizycje potrzebujemy ok. 10 mln zł, ale gdybyśmy mieli to robić wewnętrznie, czyli budować od podstaw: lokalizacje, stanowiska, rekrutację itp. to inwestycja zamknęłaby się w 4 mln zł" - dodał.

Prezes zaznaczył, że jeśli akwizycje nie dojdą do skutku spółka może finansować rozwój na razie bez emisji obligacji.

ZA DWA LATA BYĆ MOŻE EMISJA AKCJI

W perspektywie około dwóch lat Arteria chciałaby spłacić dług zaciągnięty ewentualną emisją obligacji dzięki pieniądзом pozyskanym z emisji akcji, jeśli na rynku byłyby dobre do tego warunki.

"Maksymalny okres finansowania długiem, jaki chcemy realizować to ok. dwóch lat. Zakładamy, że za dwa lata rynek będzie znowu na tyle rozgrzany, a my zbudujemy wyniki, które mamy w planach, że moglibyśmy zrobić emisję akcji, po to żeby spłacić dług, przy założeniu, że kurs akcji będzie znacznie powyżej tego co mamy dzisiaj" - powiedział Bieńkowski.

"Oczywiście to nie jest tak, że musimy wyemitować akcje. Jeśli się okaże, że sytuacja jest tak dobra, że nie warto robić emisji tylko kontynuować finansowanie długiem, to oczywiście nie ma jakiejś ortodoksyjnej decyzji co do emisji akcji" - dodał.

W czwartek na giełdzie za akcje Arterii płacono po 15 zł za sztukę.

PODWOJENIE STANOWISK CALL CENTER I WZROST LICZBY PKT SPRZEDAŻY AKTYWNEJ

Dzięki akwizycjom Arteria liczy na zbliżenie się do celu planowanego na koniec 2011 roku, czyli prawie podwojenia liczby stanowisk call center do 900. Liczy też na zwiększenie punktów sprzedaży aktywnej do ok. 120.

"Teraz operacyjnie mamy ok. 500 stanowisk call center, a po akwizycji na pewno byłoby powyżej 800, czyli weszlibyśmy na poziom, który zakładaliśmy do końca roku 2011. Nasz strategiczny cel to 900 stanowisk na koniec 2011 roku. Jeśli zrealizujemy w I kw. te transakcje to będziemy blisko celu, a jeśli nie, to są jeszcze inne podmioty, które będziemy analizować" - powiedział Bieńkowski.

"W obszarze sprzedaży aktywnej mamy de facto 79 punktów, które prowadzą sprzedaż usług zarówno telekomunikacyjnych, jak i finansowych. W tych punktach pracuje dla nas na co dzień ok. 200 osób i mamy też 400 mobilnych handlowców. Na koniec roku 2011 celujemy w 1200 osób w sprzedaży aktywnej, czyli tak naprawdę mówimy o zdublowaniu zasobów, którymi dysponujemy w każdym z obszarów i to jest nasz cel

strategiczny. Zakładamy dalszy rozwój tego kanału sprzedaży i myślę, że tych punktów może być ok. 120 na koniec 2011 roku" - dodał.

PRZYCHODY 250-300 MLN NA KONIEC 2011 R.

Prezes Arterii ocenia, że na koniec 2011 roku przychody mogłyby wzrosnąć do 250-300 mln zł i zaznacza, że priorytetem jest wzrost rentowności, która w 2009 roku może wynieść ok. 4-5 proc.

W 2010 roku dynamika przychodów może wynieść 15-20 proc.

"Na ten rok mamy założone ok. 4-5 proc. rentowności. Patrząc na przyszły rok zakładamy na pewno istotny wzrost rentowności i wzrost przychodów, a jeśli dokonamy akwizycji to będą one rosły dość intensywnie" - powiedział Bieńkowski.

"Celujemy w 250-300 mln zł na koniec roku 2011 i gdybyśmy zrobili dwie akwizycje spółek po 30-40 mln zł obrotów rocznie, to jest to realne. Jednak ten biznes wygląda na tyle obiecująco i na tyle komfortowo czujemy się z jego zarządzaniem, że gdyby akwizycje miały być robione za drogo, to lepiej rosnąć organicznie, bo zysk netto, masa i EBITDA i tak będą rosły" - dodał.

"Na 2010 rok zakładamy 15-20 proc. wzrost przychodów, ale jeśli będzie więcej to będziemy zadowoleni" - powiedział również.

Po trzech kwartałach 2009 roku skonsolidowane przychody Arterii wyniosły 98,8 mln zł, zysk EBITDA 6,94 mln zł, a zysk netto 3,7 mln zł.

W 2008 roku przychody wyniosły 127,7 mln zł, EBITDA 8,8 mln z, a zysk netto 5,2 mln zł.

Arteria, lider na rynku usług outsourcingu sprzedaży, działa w ramach trzech obszarów sprzedażowych: call center (ok. 500 stanowisk), sprzedaż aktywna (ok. 79 pkt sprzedaży i 400 mobilnych handlowców) oraz wsparcie sprzedaży (usługi konsultingowe, zarządzanie procesami biznesowymi i produkcja oprogramowania, komunikacja marketingowa w ramach agencji reklamowej).

W skład Grupy Kapitałowej Arterii wchodzi: Arteria Retail, która ma punkty sprzedaży usług telewizyjnych i telekomunikacyjnych w takich sieciach jak Media Markt i Saturn, spółka Rigall zajmująca się sprzedażą np. kart kredytowych, Gallup Polska (call center), agencja reklamowa Polymus oraz spółka informatyczna Trimtab, do której z kolei należą dwie spółki: Sellpoint i Sellpoint Finance.

Do grupy należy też Mazowiecki Inkubator Technologiczny, mający za zadanie pozyskiwanie funduszy unijnych.

Barbara Woźniak (PAP)

bas/ pam/

Depesza pochodzi z Serwisu Ekonomicznego PAP z **03.12.2009 13:37**