

## **Liberty Group chce utrzymać marżę netto na poziomie 15-20 proc. w '09**

**8.4. Warszawa (PAP) - Liberty Group liczy na utrzymanie marży netto w 2009 roku na poziomie 15-20 proc. oraz utrzymaniu wskaźnika Income Fee, czyli wskaźnika przychodów ze stałych kontraktów, na poziomie ok. 40 proc. - poinformował w środę prezes spółki Daniel Gąsiorowski.**

"Strategicznym celem jest utrzymanie wskaźnika Income Fee, przez co rozumiemy stałe umowy, które ma Liberty Group, na poziomie 40 proc. Oznacza to, że spółka może się stabilnie rozwijać mając podpisane kontrakty na 12 miesięcy i to powoduje, że nasze wyniki finansowe nie są zagrożone" - powiedział Gąsiorowski.

"Przychody mamy dość mocno zdywersyfikowane i dlatego możemy być optymistami (...) pracujemy nad kolejnymi kontraktami, tak żeby zrealizować plan i zachować wskaźnik marży netto na poziomie 15-20 proc." - dodał.

Powiedział, że obecnie Liberty Group pracuje nad dwoma kontraktami.

"Myślę, że jeden w najbliższym czasie jest realny" - dodał.

Liberty Group chce rozszerzyć swoje portfolio klientów oraz usług. Spółka chce doradzać średniej wielkości zagranicznym instytucjom finansowym w wejściu na rynek polski.

"Swoje portfolio chcemy uzupełnić o średniej wielkości zagraniczne instytucje finansowe nie mające jeszcze mocnej pozycji w Polsce. W naszej ocenie te instytucje najmniej odczuły zawirowania na rynkach finansowych" - powiedział prezes.

Dodał, że Liberty Group chce w tym roku dalej rozwijać działania promocyjno-reklamowe, PR produktowy, PR kryzysowy, a w dłuższej perspektywie stawia też na rozwój usług z zakresu relacji inwestorskich. W 2008 roku ok. 10 proc. przychodów Liberty Group pochodziło z relacji inwestorskich i w 2009 roku ten poziom ma być na razie utrzymany.

Liberty Group ocenia, że rynek usług PR, takich jak PR produktowy, PR kryzysowy i usług relacji inwestorskich wzrośnie w 2009 roku o 5-8 proc., podczas gdy szeroko rozumiany rynek PR może spaść w 2009 roku. Wartość całego rynku PR w 2008 roku wyniosła ok. 500 mln zł.

"Zauważamy cięcia wydatków związanych z komunikacją i doradztwem. Wierzę jednak, że klarowna struktura spółki, nowe kontrakty i precyzyjna strategia działań powinny przełożyć się na zadowalające rezultaty za 2009 rok" - powiedział Gąsiorowski.

"Jeśli chodzi o drugi kwartał to możemy zaryzykować tezę, że nie widzimy już takiej presji na rezygnację z usług czy na cięcia w budżetach na usługi PR" - dodał.

"Chcemy, aby nasze przychody Income Fee rosły powyżej wzrostu segmentów rynku, który my szacujemy na 5-8 proc." - powiedział również.

Gąsiorowski powiedział też, że Liberty Group nie zarzuciła planów przejęć, ale nie powiodły się wcześniej prowadzone rozmowy. Spółka szuka rentownego podmiotu z długoterminowymi kontraktami i najchętniej dokonałaby przejęcia poprzez wymianę akcji.

"W tej chwili nadal toczą się niezobowiązujące rozmowy. Jest to jeden z celów strategicznych spółki na 2009 rok. Szukamy firm, które mają kontrakty długoterminowe i ludzi, którzy przynajmniej od jakiegoś czasu te kontrakty obsługują i dzięki którym bylibyśmy w stanie skokowo wygenerować wzrost przychodów i zysku netto" - powiedział prezes.

"Przejęć nie dokonuje się tylko za gotówkę. Wymiana akcji to sposób, który mi osobiście najbardziej się podoba i jest to model, do którego dążymy w przypadku potencjalnej transakcji" - dodał.

W 2008 roku przychody Liberty Group wzrosły o 53 proc. do 4,06 mln zł, a zysk netto wzrósł o 13 proc. do 737

tys. zł. Marża netto wyniosła 18,2 proc.

Spółka planuje utrzymać w przyszłości politykę wypłaty dywidendy.

"Chcemy być spółką, która corocznie wypłaca zaliczkę na poczet dywidendy i by dywidenda była stałym elementem planu finansowego firmy" - powiedział Gąsiorowski.

Rada nadzorcza podjęła decyzję o wypłacie w styczniu zaliczki na dywidendę w wysokości 300 tys. zł z zysku za 2008 rok. Łącznie na wypłatę dywidendy ma pójść 550 tys. zł z ubiegłorocznego zysku, co daje 0,11 zł na akcję.  
(PAP)