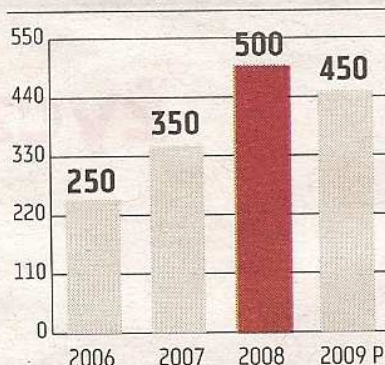


Liberty Group Gorszy rok dla branży PR nie oznacza problemów dla spółki

Zyski idą do akcjonariuszy

W ubiegłym roku notowana na NewConnect spółka z branży public relations (PR) osiągnęła 4,06 mln zł przychodów, o 53 proc. więcej niż rok wcześniej. Zysk netto wzrósł o 13 proc., do 0,74 mln zł. Zdaniem Daniela Gąsiorowskiego, prezesa Liberty, rentowność wynosząca ponad 18 proc. jest jedną z najlepszych w branży. W związku z tym 0,55 mln zł (74,5 proc.) zysku netto zostanie wypłacone akcjonariuszom w formie dywidendy. Zresztą część (0,3 mln zł) pieniędzy trafiła już do udziałowców jako zaliczka. Liberty Group jest pierwszą spółką z NewConnect, która dzieli się zyskiem. Ma to być stałą praktyką. Obecny rok zarząd Liberty Group ocenia jako trudny dla branży. O ile poprzednie trzy lata charakteryzowały się dynamicznym (około 40-proc.) wzrostem przycho-

WARTOŚĆ RYNKU USŁUG PR W POLSCE (MLN ZŁ)



ŹRÓDŁO: LIBERTY GROUP; P - PROGNOZA

dów, o tyle w 2009 roku może nastąpić ich spadek o około 10 proc. Przy tym nie wszystkie segmenty rynku dotknie recesja. Gąsiorowski szacuje, że w usługach związanych z PR korporacyjnym, produktowym, relacjach inwestorskich (IR) czy zarządzaniu sytuacjami kryzysowymi można się spodziewać

wzrostu zamówień o 5-8 proc. (wartościowo). – Mamy wszystkie te usługi w portfolio. Część z nich, jak PR produktowy, będziemy mocno rozwijać – mówi szef Liberty Group. Poza tym spółka walczy o nowych klientów, szczególnie średniej wielkości zagranicznych instytucji finansowych lub takich, które chcą wzmocnić swoją pozycję w Polsce. Nieco wolniej od założeń rozwija się i będzie się rozwijał dział IR. Celem zarządu na 2009 r. jest utrzymanie 15-20-proc. marży netto. Spółka ma to osiągnąć poprzez utrzymanie i pozyskiwanie kontraktów długoterminowych, które jak dotychczas mają stanowić około 40 proc. przychodów. – Chciałbym, aby nominalnie wartość przychodów z umów długoterminowych wzrosła powyżej 8 proc. – zaznacza szef Liberty Group.

MCH