

CZAT

www.parkiet.com

Z Januszem Żebrowskim, prezesem K2 Internet, rozmawiają czytelnicy „Parkietu”



Czujemy się dobrze z prognozami na 2008 rok, przygotowanymi przez DM Penetrator

Janusz Żebrowski, prezes zarządu i jeden z głównych udziałowców spółki K2 Internet

Marketingowo-technologiczna spółka chce sprzedać inwestorom 330 tys. papierów serii H po 25 zł. Maksymalna cena emisyjna, wyznaczona na potrzeby budowy księgi popytu, wynosiła aż 40 zł. Potem została obniżona do 35 zł. 420 tys. walorów chcą zbyć: fundusz bmp oraz dwie osoby z menedżmentu, w tym prezes Janusz Żebrowski. Niemiecki fundusz z powodu niskiej ceny emisyjnej wycofał się z planów sprzedaży dodatkowego pakietu 355 tys. Obecnie kapitał zakładowy firmy dzieli się na 1,7 mln walorów. Zapisy na papiery K2 Internet będą przyjmowane do piątku, 11 kwietnia, w POK-ach DM Penetrator.

Pieniądze z emisji (na konto spółki wpłynęło około 8 mln zł) K2 Internet chce przeznaczyć na rozwój organiczny, przede wszystkim poszerzenie oferty produktowej m.in. o rozwiązania z obszaru marketingu mobilnego.

Równocześnie z Wami akcje sprzedaje kilka innych firm. Proszę mnie przekonać, że warto kupić właśnie Wasze papiery.

Przyznam szczerze, że nie mam wystarczającej wiedzy, by oceniać perspektywę i jakość spółek, z którymi konkurujemy o uwagę i pieniądze inwestorów. Jestem natomiast przekonany do perspektyw wzrostowych rynku, na którym my działamy, i jakości organizacji, którą udało nam się zbudować.

Czemu nie przedstawiliście wyników za cały rok 2007?

Ze względu na procedurę dopuszczenia przez KNF nie chcieliśmy opóźnić debiutu. Nieoficjalnie możemy stwierdzić, że z wyników za cały rok jesteśmy zadowoleni, a trendy widoczne w wynikach historycznych udało się utrzymać.

Panie Prezesie! Kto w swoich szacunkach nt. Waszych przychodów skonsolidowanych za 2007 r. jest bliższy prawdy: Penetrator (około 25 mln zł) czy giełdowe. pl (około 20 mln zł)? Czy prognoza Penetratora na 2008 r. (prawie 40 mln przychodów) nie jest oderwana od rzeczywistości?

Jako spółka nie publikujemy prognoz na rok 2008, przy czym

specjaliści z firmy Penetrator opracowali swój raport przy naszej współpracy i w tym sensie prognoza Penetratora jest mi w oczywisty sposób bliższa. Patrząc na tempo naszego rozwoju w latach ubiegłych, perspektywa osiągnięcia wyników takich jak w raporcie Penetratora jest realna.

Jaki jest wskaźnik P/E przy cenie emisyjnej 25 zł?

Patrząc na raport analityczny firmy Penetrator cena jednej akcji, tj. 25 zł, oznacza wskaźnik P/E na poziomie 28,7 dla zysku za rok 2007 i wskaźnik P/E na poziomie 21, jeżeli chodzi o zysk planowany w 2008 r.

Czy dotychczasowi udziałowcy mają lock-upy? Jak długie? Czy dotyczy to również bmp?

Tak, zakaz sprzedaży praktycznie rzecz biorąc wszystkich pozostałych akcji przez 12 miesięcy, przy czym 20 proc. z tychże akcji może być sprzedane wcześniej za cenę każdorazowo nie niższą niż 28,75 zł.

Czy w trakcie budowy księgi popytu inwestycją K2 były zainteresowane jakieś poważne instytucje (OFE, TFI)?

Tak, w trakcie budowy księgi popytu spotkaliśmy się z życzli-

wym zainteresowaniem tak ze strony OFE, jak i TFI. Spodziewam się, że to zainteresowanie przełoży się na stabilizację notowań w przyszłości.

Nie obawia się Pan nadmiernej podaży akcji ze strony pracowników, którzy otrzymali je w ramach programów motywacyjnych?

Wszystkie niesprzedawane akcje w ofercie publicznej objęte są zakazem sprzedaży przez 12 miesięcy. Szczerze mówiąc, gdyby którykolwiek z pracowników chciał sprzedać akcje w najbliższych miesiącach, oświadczenie czułbym głębokie rozczarowanie.

Z dokonania K2 wynika, że specjalizujecie się w obsłudze globalnych firm. Czy jest szansa przejęcia obsługi innych zagranicznych oddziałów/filii tych firm?

Jesteśmy firmą, która wyrosła na rynku lokalnym i ten rynek oferuje wciąż ogromne możliwości wzrostu. Staramy się wykorzystywać pojawiające się możliwości współpracy regionalnej czy międzynarodowej ze światowymi markami, z którymi współpracujemy w Polsce. Niemniej jest to działanie oportunistyczne, bardziej niż realizacja strategii.

Jak zapatruje się Pan na przejęcie K2 przez jakiegoś większego, zagranicznego gracza? Czy zgłaszają się zainteresowani? Jakiej premii w stosunku do wyceny z book-buildingu oczekiwałby Pan, aby sprzedać swoje akcje?

Jesteśmy otwarci na współpracę, w tym także na poziomie kapitałowym, ze światowymi liderami naszej branży. W zeszłym roku prowadziliśmy rozmowy z wieloma potencjalnie zainteresowanymi graczami. Stwierdziłbym jednak, że rozmowa ze spółką giełdową, która zdążyła umocnić swoją pozycję dzięki pozyskanym środkom, odbędzie się na zupełnie innych, w domyśle ciekawszych warunkach dla akcjonariuszy i kierownictwa spółki.

Dostaniecie niewiele pieniędzy ze sprzedaży akcji. Z których celów inwestycyjnych zrezygnujecie w pierwszej kolejności?

Na szczęście, po pierwsze niewiele pieniędzy od strony praktycznej oznacza około 2 mln mniej, a po drugie, nasze cele inwestycyjne w dość łatwy sposób da się skalować, zmniejszając np. skalę budowanego Data Center lub rozciągając inwestycję w czasie.

OPRAC. DWOL