

Ryzyka działalności Grupy Netmedia

Ryzyko związane z konkurencją

Podstawą działalności Grupy Netmedia jest Internet. Wzrost liczby osób posiadających dostęp do Internetu, wprowadzanie nowych usług, rozwój rynku e-commerce oraz reklamy internetowej stale przyciąga nowe podmioty, tym samym zwiększając konkurencję. Prowadzimy szeroką działalność w nowych technologiach oraz w Internecie oferując swoim klientom szereg specjalistycznych usług i produktów. W każdym segmencie swojej działalności Grupa Kapitałowa działa na bardzo konkurencyjnym rynku.

Na rynku usług turystycznych zajmujemy znaczącą pozycję. Jesteśmy jednym z liderów w sprzedaży miejsc noclegowych w hotelach, biletów lotniczych oraz rejsów wycieczkowych. Brak precyzyjnych danych statystycznych utrudnia jednoznaczne określenie pozycji w tych branżach.

Na rynku rezerwacji hoteli (ryнку na którym uzyskujemy największą część przychodów) istnieje wiele podmiotów konkurencyjnych. Głównym krajowym konkurentem jest firma Polish Travel Quo Vadis Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, która również posiada własny system rezerwacji miejsc noclegowych poprzez Internet. Dodatkowo szereg podmiotów zagranicznych stara się wzmocnić swoją pozycję na polskim rynku, w tym HRS.com, Hotels.com i Booking.com.

Na rynku organizacji rejsów wycieczkowych, na którym działa Marco Polo Travel, oraz na rynku obsługi podróży służbowych, na którym działa NBT istnieje wiele podmiotów zarówno w oparciu o kapitał krajowy jak i zagraniczny.

Netmedia kompleksowo obsługuje biura pośrednictwa zarówno pod względem programów do obsługi biura, systemów MLS jak również prezentacji internetowej ofert na własnych stronach oraz zewnętrznych portalach. Na rynku nieruchomości działa wiele podmiotów, jednak niewiele tak kompleksową ofertę. Najsilniejsza konkurencja istnieje w przypadku prezentacji internetowych ofert gdzie działają takie portale jak: trader.pl, gratka.pl, oferty.net, oraz otodom.pl. Uważamy, iż ze względu na unikalność oraz wysoką jakość oferowanych rozwiązań istnieje pewna bariera dla

wejścia nowych konkurentów. Jednakże zawsze istnieje możliwość wytworzenia i zaoferowania lepszego oprogramowania w niższej cenie przez podmiot konkurencyjny.

Na rynku numizmatycznym głównym konkurentem spółki Inwestycje Alternatywne Profit S.A. (IAP) jest Mennica Polska SA. Dodatkowo istnieje wiele mniejszych podmiotów obsługujących najczęściej lokalnych klientów. Istnieje ryzyko powstawania kolejnych konkurencyjnych serwisów WWW. Natomiast największe atuty IAP to bardzo silna pozycja w Internecie, szeroka gama ofertowanych produktów oraz duża liczba stałych abonamentowych odbiorców.

Na rynku portali tematycznych działa bardzo wiele podmiotów, często o silniejszej od nas pozycji rynkowej. Strategia konkurencji w tym zakresie opiera się na wykorzystaniu naszych kompetencji w Internecie oraz organicznemu, niskokosztowemu rozwojowi.

Na rynku usług lokalizacyjnych głównym konkurentem spółki stowarzyszonej Finder jest AutoGuard S.A., który posiada ugruntowaną już pozycję na rynku. Finder swojej przewagi upatruje w zakresie optymalizacji kosztów flot samochodowych.

Ryzyko związane z rynkiem reklamy

Prowadzone przez nas portale są atrakcyjnym miejscem dla reklamy różnych produktów. Uzyskujemy znaczące przychody ze sprzedaży powierzchni reklamowej na swoich portalach internetowych. Zamierzamy intensywnie rozwijać to źródło przychodów. Rynek reklamy internetowej w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż rynek reklamy, w tym również reklamy w Internecie, jest silnie uzależniony od koniunktury gospodarczej. W okresie spowolnienia gospodarczego mogą znacznie zmniejszyć się budżety reklamowe co może negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez nas przychody i zyski. Dodatkowo konkurujemy o budżety reklamowe z bardzo wieloma podmiotami.

Ryzyko związane z nowymi usługami i nowymi technologiami

Głównym kierunkiem działania Grupy Kapitałowej są dziedziny związane z Internetem, e-commerce, oprogramowaniem oraz nowymi technologiami. Rynki te charakteryzuje dynamiczny rozwój rozwiązań technologicznych. W związku z powyższym, istnieje możliwość pojawienia się rozwiązań technicznych, które będą

skutkować wdrożeniem przez konkurencję nowych i atrakcyjnych produktów. Ze względu na ograniczone możliwości organizacyjne i kapitałowe istnieje ryzyko, iż Grupa nie będzie w stanie w krótkim czasie zareagować na pojawiające się nowe rozwiązania i oferować usług opartych o najnowsze technologie, co może skutkować spadkiem atrakcyjności naszych produktów i usług. Strategia rozwoju Spółki uwzględnia szybkie reagowanie na wdrażanie najnowszych rozwiązań technologicznych tak, aby oferowane usługi odpowiadały oczekiwaniom odbiorców.

Ryzyko utraty istotnych licencji

NBT jest stroną trzech umów licencyjnych istotnych dla jej działalności. NBT wystawia bilety w oparciu o umowę licencyjną z 1998 roku z The International Air Transport Association (IATA), która reprezentuje na polskim rynku wiele zrzeszonych linii lotniczych. W celu utrzymania licencji, NBT dotrzymuje terminów płatności za wystawiane bilety (podstawowy warunek współpracy) i stara się utrzymywać wskaźniki finansowe, w tym bieżącej płynności, rentowności, kapitałów własnych i zadłużenia w stosunku do kapitałów własnych na wymaganych przez IATA poziomach. W przypadku utraty licencji NBT będzie zmuszone do zakupu biletów w niezależnym biurze podróży mającym licencje IATA, co może spowodować obniżenie rentowności.

Dodatkowo NBT uczestniczy w globalnej sieci biur podróży, które działają pod wspólną marką Business Plus Lufthansa City Center w oparciu o umowę franczyzową z 2005 roku z Lufthansa City Center International GmbH (LCCIG). Licencja ta daje NBT dostęp do „know-how”, narzędzi oraz możliwość obsługi klientów w skali globalnej i jest istotnym elementem działania NBT. Jednak w przeważającej większości Klienci mogą być nadal obsługiwani przez NBT w przypadku utraty licencji. Trudno jest obecnie oszacować skutki utraty powyższej licencji, lecz w naszej opinii skutki te nie powinny być dotkliwe między innymi ze względu na relatywnie małą liczbę klientów globalnych.

Ponadto NBT sprzedaje imprezy turystyczne pod marką TUI Centrum Podróży w oparciu o umowę licencyjną z 2003 roku z TUI Polska. W ocenie Emitenta utrata powyższej licencji nie powinna mieć istotnego wpływu na wyniki finansowe NBT ze względu na stosunkowo małą wartość przychodów generowanych w oparciu o licencję w stosunku do ogółu przychodów NBT.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Dla Grupy Kapitałowej istotnym aktywem i czynnikiem rozwoju są zasoby ludzkie. Grupa działa w oparciu o wiedzę i doświadczenie pracowników. Utrata kluczowych pracowników mogłaby negatywnie wpłynąć na tempo realizacji zadań inwestycyjnych oraz na dalszy rozwój usług świadczonych przez nas. Staramy się utrzymywać pracowników i przyciągać nowych dzięki konkurencyjnym warunkom finansowym, partnerskim zasadom oraz wyjątkowej kulturze organizacyjnej.

Ryzyko związane z przyszłymi akwizycjami

Zgodnie ze strategią rozwoju zamierzamy przejmować inne podmioty lub serwisy internetowe. Zarówno przygotowanie jak i realizacja tego typu transakcji jest czasochłonna, pociąga za sobą koszty oraz jest obciążona wieloma ryzykami, takimi jak niezrealizowanie zamierzonych celów, odejście pracowników, utrata klientów, nieudana integracja. Będziemy dokonywać oceny potencjalnych podmiotów przy szczególnym zaangażowaniu kadry zarządzającej oraz profesjonalnych doradców, w celu wyeliminowania ww. ryzyk.

Ryzyko wpływu znacznych akcjonariuszy na decyzje organów Spółki

Prezes Zarządu Andrzej Wierzba posiada 4.600.000 akcji spółki (37,86% wszystkich), natomiast wiceprezes Zarządu Michał Pszczoła –Spółki posiada 2.000.000 akcji spółki (16,46%). W efekcie znaczący akcjonariusze mają możliwość wywierania dominującego wpływu na decyzje Zarządu oraz Walnego Zgromadzenia, a co za tym idzie na prowadzoną przez Grupę Netmedia politykę rozwoju. Z tego względu istnieje ryzyko, iż mniejszościowi akcjonariusze nie będą posiadali znaczącego wpływu na działalność Grupy Kapitałowej.

Ryzyko związane z finansowaniem zewnętrznym

Emitent stara się zachować bezpieczny poziom obciążenia kredytowego w stosunku do uzyskiwanych zysków ze swojej działalności. Grupa monitoruje stan kapitałów stosując wskaźnik dźwigni, który jest liczony jako stosunek zadłużenia netto do sumy kapitałów powiększonych o zadłużenie netto. Zasady Grupy stanowią, by wskaźnik ten mieścił się w przedziale 20% - 35%. Mimo to istnieje ryzyko że emitent nie będzie w stanie terminowo regulować spłat rat kredytu w przypadku znacznego obniżenia się

zyskiwanych przez niego wyników finansowych. Na koniec pierwszego półrocza 2009 roku wskaźnik dźwigni wyniósł 32%.

Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą Polski

W naszej ocenie obecna sytuacja spowolnienia gospodarczego w Polsce nie powinna mieć istotnego negatywnego wpływu na osiągnięte przychody i zyski spółki.

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

Na działalność Grupy Kapitałowej mają wpływ zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje. Ewentualne zmiany przepisów prawa, w tym prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, prawa spółek handlowych i prawa regulującego funkcjonowanie spółek publicznych mogą negatywnie oddziaływać na działalność Grupy. W chwili obecnej przepisy prawa polskiego nadal znajdują się w okresie intensywnych zmian związanych z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Zmiany te mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Grupy Kapitałowej. Wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednorodnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi

Polish Travel Quo Vadis Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie (PTQV) , jeden z głównych konkurentów Netmedia S.A. w branży turystycznej, w dniu 18 marca 2008 wniósł o nakazanie Emitentowi zaniechania czynów nieuczciwej konkurencji polegających na użytkowaniu Centralnego Systemu Rezerwacji Online (CSRO) publikowanego między innymi pod adresem internetowym www.hotele.pl , który wykorzystuje rozwiązania Polskiego Systemu Rezerwacji Usług Turystycznych i Hotelowych OdkryjPolskie.pl i informacji w nim zawartych stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa powoda. Powód wniósł również o zobowiązanie Emitenta do złożenia odpowiedniego oświadczenia na łamach dziennika „Parkiet”, dodatku cotygodniowego „Turystyka” oraz zielonych stronach dziennika „Rzeczpospolita”.

Uważamy powództwo w całości za bezzasadne, gdyż w naszej opinii nie występują, żadne przesłanki świadczące o popełnieniu przez Emitenta czynu nieuczciwej

onkurencji. Natomiast w przypadku negatywnego rozstrzygnięcia powództwa przez Sąd Netmedia może wykorzystać drugi system rezerwacji, który posiada w podmiocie zależnym ehotele.pl Sp. z o.o., w związku z czym ryzyko jest znacząco ograniczone.

Zarządzenie ryzykiem finansowym

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Grupa, należą kredyty bankowe, środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest pozyskanie środków finansowych na działalność Grupy. Grupa posiada też inne instrumenty finansowe, takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności.

Główne rodzaje ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych Grupy obejmują ryzyko stopy procentowej, ryzyko związane z płynnością, ryzyko walutowe oraz ryzyko kredytowe. Zarząd weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z tych rodzajów ryzyka – zasady te zostały w skrócie omówione poniżej. Grupa monitoruje również ryzyko cen rynkowych dotyczące wszystkich posiadanych przez nią instrumentów finansowych.

Ryzyko stopy procentowej

Narażenie Grupy na ryzyko wywołane zmianami stóp procentowych dotyczy przede wszystkim długoterminowego kredytu inwestycyjnego.

Ryzyko walutowe

Grupa narażona jest na ryzyko walutowe z tytułu zawieranych transakcji. Ryzyko takie powstaje w wyniku dokonywania przez jednostkę operacyjną sprzedaży lub zakupów w walutach innych niż jej waluta wyceny. Tylko niewielka część transakcji zawierana jest w walutach obcych.

Ryzyko cen towarów

Transakcje dotyczące rezerwacji hoteli realizowane są w ramach wynegocjowanych umów handlowych z dużymi sieciami hotelowymi i zawierają korzystne dla Spółek

rupy zapisy w części ograniczające ryzyko zmiany cen. Ceny biletów lotniczych i kolejowych zależą od poziomu cen światowych. Grupa posiada także w tym zakresie korzystne warunki zakupu.

Ryzyko kredytowe

Grupa stara się zawierać transakcje wyłącznie z renomowanymi firmami o dobrej zdolności kredytowej. Wszyscy klienci, którzy pragną korzystać z kredytów kupieckich, poddawani są procedurom wstępnej weryfikacji. Ponadto, dzięki bieżącemu monitorowaniu stanów należności, narażenie Grupy na ryzyko nieściągalnych należności jest nieznaczne. W odniesieniu do innych aktywów finansowych Grupy, takich jak środki pieniężne i ich ekwiwalenty, aktywa finansowe dostępne do sprzedaży oraz niektóre instrumenty pochodne, ryzyko kredytowe Grupy powstaje w wyniku niemożności dokonania zapłaty przez drugą stronę umowy, a maksymalna ekspozycja na to ryzyko równa jest wartości bilansowej tych instrumentów. W Spółce nie występują istotne koncentracje ryzyka kredytowego.

Ryzyko związane z płynnością

Grupa monitoruje ryzyko braku funduszy przy pomocy narzędzia okresowego planowania płynności. Narzędzie to uwzględnia terminy wymagalności/zapadalności zarówno inwestycji jak i aktywów finansowych (np. konta należności, pozostałych aktywów finansowych) oraz prognozowane przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. Celem Grupy jest utrzymanie równowagi pomiędzy ciągłością a elastycznością finansowania, poprzez korzystanie z rozmaitych źródeł finansowania, takich jak kredyty w rachunku bieżącym, kredyty bankowe, obligacje, akcje uprzywilejowane, umowy leasingu finansowego oraz umowy dzierżawy z opcją zakupu.

Ryzyko pogorszenia reputacji

Reputacja jest jednym z najbardziej wartościowych aktywów oraz kluczem w realizacji strategii. Minimalizujemy ryzyko pogorszenia reputacji poprzez dbanie o relacje ze wszystkimi interesariuszami – zwłaszcza z akcjonariuszami, klientami, kontrahentami i pracownikami.