

***GRUPA PPWK
KOMENTARZ ZARZĄDU DO RAPORTU
ZA CZWARTY KWARTAŁ 2008 R.***

SPIS TREŚCI:

I. ISTOTNE ZDARZENIA I CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE GRUPY (DANE PORÓWNYWALNE DOTYCZĄ TRZECIEGO KWARTAŁU 2007 R.)	3
II. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE ISTOTNE DLA ROZWOJU GRUPY.....	4
1. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE.....	4
2. CZYNNIKI WEWNĘTRZNE	4
III. WYNIKI FINANSOWE.....	5
1. SPÓŁKI WCHODZĄCE W SKŁAD GRUPY PPWK	5
2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT GRUPY PPWK	6
3. SEGMENTY DZIAŁALNOŚCI	6

**KOMENTARZ ZARZĄDU DO RAPORTU
ZA CZWARTY KWARTAŁ 2008 R.**

GRUPA UZYSKAŁA W IV KWARTALE 2008 R. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY 52,5 MLN ZŁ, STRATĘ NETTO 3,7 MLN ZŁ, STRATĘ OPERACYJNĄ 1,3 MLN ZŁ.

**I. ISTOTNE ZDARZENIA I CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE GRUPY
(DANE PORÓWNYWALNE DOTYCZĄ CZWARTEGO KWARTAŁU 2007 R.)**

- Przychody Grupy w czwartym kwartale wyniosły 52,5 mln zł (wzrost o 121%), co jest związane z pełną konsolidacją wszystkich spółek w grupie PPWK.
- Przychody ze sprzedaży atlasów oraz map i nowych pozycji wśród przewodników Copernicus w czwartym kwartale 2008 r. uległy zmniejszeniu o 15% w stosunku do przychodów w czwartym kwartale 2007 r. Jest to efekt kryzysu gospodarczego, który branża wydawnicza odczuła najwcześniej. Objawił się on rekordowymi zwrotami od odbiorców, którzy skorzystali z przysługującego im prawa zwrotu. To prawo jest standardowym elementem warunków handlowych obowiązujących w branży.
- Nastąpił znaczny wzrost ilościowy sprzedaży NAVIGO software, który pomimo spadku cen jednostkowych przełożył się na duży wzrost przychodów. Zrekompensował on spadek sprzedaży NAVIGO hardware. Jest to efekt zmiany strategii w IV kwartale 2008 r. – Spółka koncentruje się na tworzeniu aplikacji nawigacyjnych do różnych zastosowań (głównie do telefonów komórkowych).
- Wpływy ze sprzedaży usług dodanych w EL2 sp. z o.o. wyniosły 15,9 mln zł i były o 32% wyższe niż w IV kwartale 2007 r., natomiast osiągnięty zysk netto spółki wyniósł 0,7 mln zł.
- Neotel Communications Polska Sp. z o.o. w IV oraz w okresie 12 miesięcy odnotował wzrost liczby obsługiwanych klientów o 18% oraz wzrost liczby linii abonenckich o 27 %, co wpłynęło na wzrost przychodów o 6%, zysku operacyjnego o 28% a zysku netto o 40% (powyżej 4 mln zł) w skali roku pomimo słabszego IV kwartału 2008 w stosunku IV kwartału 2007 r.
- Spółka Długie Rozmowy SA (DR S.A.) na przestrzeni roku 2008 osiągnęła istotny wzrost przychodów ze sprzedaży, który wyniósł 27% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego, pomimo spadku sprzedaży w IV kwartale 2008 w stosunku do IV kwartału 2007 r. Spadek ten jest efektem spadku stawek w ruchu hurtowym będącym efektem decyzji administracyjnych. Równolegle spółka pozyskiwała abonentów detalicznych, korzystających z usługi prefix lub WLR, na której to działalności osiągnęło wzrost przychodów o 315%. w IV kwartale
- Ponadto duży wpływ na stratę netto DR S.A. w IV kwartale 2008 r. miała strata na opcji walutowej typu TARN. Po zawarciu ugody z Bankiem Millennium S.A. w grudniu 2008 r. Spółka nie posiada żadnego instrumentu finansowego o charakterze opcyjnym.
- EBITDA Grupy za 12 miesięcy 2008 r. wyniosła 1 655 tys. zł, co stanowi spadek w porównaniu do 12 miesięcy 2007 r. o 3 194 tys. zł. W IV kwartale 2008 r. EBITDA wyniosło -881 tys. zł, w porównaniu do 2 137 tys. zł w IV kwartale 2007 r.

II. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE ISTOTNE DLA ROZWOJU GRUPY

1. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE

1.1. Rynek kartografii tradycyjnej

Czwarty kwartał 2008 r. pokazał, iż branża wydawnicza do której zalicza się kartografia tradycyjna, dotknął kryzys który objawił się dużym poziomem zwrotów od odbiorców, w oparciu o przysługujące im prawo zwrotu. Skutki kryzysu na pewno będą widoczne również w wynikach I kwartału 2009 r. Obecnie klienci składają zamówienia w sposób bardzo ostrożny. Pomimo skorzystania z przysługującego prawa zwrotu część klientów ma problemy z regulowaniem swych zobowiązań (Spółka w IV kw. 2008 r. zmuszona była dokonać odpisu na trudnościagalne należności na kwotę 656 tys. zł).

Ponadto należy spodziewać się podwyżek cen wyrobów kartograficznych, ze względu na rosnące koszty druku będące skutkiem wzrostu cen surowców pochodzących głównie z importu (jest to efekt głównie dynamicznego osłabienia się złotego).

1.2. Rynek kartografii cyfrowej i systemów GPS

2008 to kolejny rok wzrostu sprzedaży urządzeń PNA w Polsce nawet do 450 000 szt. Pomimo niekorzystnych czynników zewnętrznych tendencja wzrostowa sprzedaży tych urządzeń będzie utrzymana w 2009.

W obszarze telefonów komórkowych wyposażonych w moduł GPS przewidywany jest wzrost sprzedaży w Polsce nawet do 1 miliona szt., pomimo przewidywanego spadku sprzedaży ogólnej ilości telefonów. Nastąpi również znaczący wzrost udziału modułów GPS w smartphonach z ok. 30% w 2008 do 90% w 2014.

1.3. Rynek usług dodanych w telefonii komórkowej

Wzrost przychodów EL2 związanych z realizacją nie brandowanych loterii potwierdził wcześniej przyjętą prognozę dotyczącą dynamicznego wzrostu w obszarze mobilnej rozrywki. Segment ten w roku 2008 rozwijał się w tempie kilkudziesięciu procent kwartał do kwartału. W konsekwencji tych wzrostów w ciągu nadchodzących 12tu miesięcy według EL2 odnotujemy zwiększenie ilości loterii, w tym również brandowanych realizowanych przez operatorów GSM.

W związku z ograniczeniem budżetów marketingowych przez branżę FMCG udział wysoko marżowych usług z segmentu marketingu mobilnego w całkowitej sprzedaży EL2 spadł w IV kwartale. W dłuższym horyzoncie według EL2 udział w sprzedaży tych usług będzie ponownie rósł. W okresie ograniczenia wydatków konsumpcyjnych zarządzanie relacjami z konsumentem stanie się dla branży FMCG kluczowym elementem walki o rynek. Jednocześnie rynek odnotuje liniowy wzrost sprzedaży usług geolokalizacji, kodów 2D oraz aplikacji Java, w tym nawigacji GPS w środowisku operacyjnym Java.

1.4. Rynek telekomunikacyjny

Główny wpływ rynkowy na segment telekomunikacyjny Grupy PPWK ma otoczenie regulacyjne. Grupa PPWK jest beneficjentem decyzji i regulacji UKE. Między innymi Grupa świadczy swoim klientom usługi utrzymania linii abonenckich w oparciu o decyzję WLR wydaną przez UKE dla DR S.A. Wprowadzenie tej kategorii produktów pozwoliło na wygenerowanie dodatkowych przychodów na obecnej grupie klientów oraz przyczyniło się do pozyskania nowych klientów.

Część decyzji UKE wydanych ma dwojaki skutki dla działalności na rynku telekomunikacyjnym. W szczególności decyzje odnośnie obniżenia stawek MTR (kosztów zakańczania połączeń do sieci komórkowych). Decyzje obniżające MTR, w dłuższej perspektywie powodują zmniejszenie przychodów oraz marży realizowanej usługach hurtowych tranzytu ruchu głosowego do sieci operatorów komórkowych. Pozytywny aspekt niższych wartości MTR to tańsze połączenia do sieci komórkowych dla abonentów stacjonarnych, co owocuje w zwiększonej ilości połączeń właśnie z telefonów stacjonarnych do sieci komórkowych a zarazem ARPU oraz zwiększenie marży z tej części świadczonych usług.

2. CZYNNIKI WEWNĘTRZNE

2.1. Segment kartograficzny

- Spółka dokonuje cięć kosztów, głównie w zakresie działalności kartograficznej.
- Wzrost magazynu wskutek realizacji przez klientów prawa zwrotu może stać się w 2009 roku atutem przy rosnących kosztach druku.
- W IV kwartale 2008 r. Spółka podjęła strategiczną decyzję o koncentracji prac w kartografii cyfrowej na aplikacje, a nie na zestawach nawigacyjnych, co widać po zmianie struktury przychodów w tym segmencie.

2.2 Segment Nawigacji Satelitarnej Navigo

- Powstanie nowoczesnego systemu nawigacji do telefonów komórkowych takich jak Samsung Omnia , HTC Diamond i innych pracujących w systemie operacyjnym Windows Mobile.
- Pojawienie się w ofercie Navigo 8i z mapami Europy
- Produkty Navigo dostępne w dużych sieciach handlowych REAL i MAKRO Mpunkt.
- Zmiana modelu dystrybucji , odstąpienie od sprzedaży urządzeń i koncentracja na rozwoju aplikacji mapowych, tym samym uniknięcie złych stanów magazynowych i potencjalnych strat na różnicach kursowych

2.3. Segment usług dodanych w telefonii komórkowej

W czwartym kwartale EL2 Sp z o.o. zwiększyła przychody w związku z agresywną promocją loterii reklamowanej w telewizji, równocześnie realizując kilka ogólnopolskich kampanii marketingu mobilnego oraz zwiększając sprzedaż w usługach mikropłatności w ramach własnej sieci afiliacyjnej Wapacz.

Najważniejsze usługi i produkty zrealizowane w IV kwartale 2008 r. obejmują:

- Nawiązanie współpracy z kolejną instytucją z sektora finansowego w zakresie obsługi mobilnych serwisów bankowych,
- Kampanie marketingu mobilnego m.in., sieć restauracji KFC, Sony-Erri-son, Leroy Merlin, Totolotek, Heyah, Dziennik Metro oraz PTC Era,
- Uruchomienie portalu głosowego w sieci Play.

2.4 Segment telekomunikacyjny

Osiągnięcia Neotel Communications Polska sp. z o.o. w zakresie działalności operacyjnej:

- Utrzymanie dynamicznego przyrostu liczby abonentów
- Utrzymanie dynamicznego przyrostu liczby świadczonych usług WLR
- Utrzymanie dynamiki wzrostu zysku operacyjnego oraz zysku netto

Osiągnięcia DR S.A. w zakresie działalności operacyjnej:

- Utrzymano wysoką dynamikę pozyskiwania klientów biznesowych z obszaru SME.
- Osiągnięto istotny wzrost ARPU dla klienta detalicznego, a równocześnie uzyskanie wzrostu sprzedaży dla usług hurtowych.
- Poprawiono marżowość usług hurtowych i detalicznych;
- Postępuje optymalizacja sieci teletransmisyjnej oraz u-tylizacji zasobów sieciowych i centralowych co w praktyce oznacza poprawę rentowności i zwiększenie marży zarówno na usługach hurtowych jak i detalicznych;
- wystąpiono z wnioskiem do Prezesa UKE o wydanie Decyzji umożliwiającej świadczenie usług szerokopasmowego dostępu do sieci Internet w modelu Service Provider.
- Rozpoczęto negocjacje umów interkonektowych z nowymi partnerami w ramach współpracy międzyoperatorskiej co oznacza potencjalny wzrost przychodów i dodatkową marżę już w I kwartale 2009r.
- osiągnięto 245% - wzrost ruchu abonenckiego w sieci DRSA – porównując okres 12 miesięcy 2008 r. do 12 miesięcy 2007 r.

III. WYNIKI FINANSOWE

1. SPÓŁKI WCHODZĄCE W SKŁAD GRUPY PPWK

Skonsolidowane sprawozdanie Grupy PPWK za czwarty kwartał 2008 r. obejmuje konsolidację PPWK SA, EL2 Sp. z o.o., Neotel Communication Polska Sp. z o.o., Długie Rozmowy S.A., Red Lab Sp. z o.o. oraz PKD Sp. z o.o. (skala działalności Red Lab sp. z o.o. i PKD Sp. z o.o. jest obecnie niewielka). Konsolidacja metodą pełną spółki Neotel Communication Polska Sp. z o.o. przeprowadzana jest dopiero od 1 czerwca 2008 r. Ujawnienie pełnego wpływu spółki na wyniki skonsolidowane Grupy PPWK, w tym w szczególności przychody ze sprzedaży, zysk ze sprzedaży i zysk operacyjny nastąpiło dopiero w III kwartale 2008 r. Gdyby spółka była konsolidowana od początku 2008 roku to skonsolidowany wynik netto Grupy byłby lepszy o około 1,7 mln zł.

2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT GRUPY PPWK

Grupa PPWK osiągnęła następujące wyniki finansowe w IV kwartale 2008 r.:

Wyniki finansowe Grupy PPWK (tys. zł)

	IV kw 2008	IV kw 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	52 497	23 735	121%	170 455	37 220	358%
Zysk brutto na sprzedaży	3 729	8 268	-55%	21 541	16 589	30%
Koszty sprzedaży	1 897	2 579	-26%	12 327	6 903	79%
Koszty zarządu	722	5 318	-86%	5 595	7 551	-26%
Zysk na sprzedaży	1 110	371	199%	3 619	2 135	70%
Wynik operacyjny	-1 303	855	n/d	147	3 244	-95%
Wynik na działalności finansowej	-2 454	-65	n/d	-2 657	3 807	n/d
Wynik brutto	-3 757	790	n/d	-2 510	7 051	n/d
Wynik netto	-3 670	-1 111	n/d	-2 298	5 782	n/d

- Wzrost przychodów ze sprzedaży o 121% wynika przede wszystkim z objęcia konsolidacją nowych spółek przejętych w okresie 2007-2008 tzn. EL2 Sp. z o.o., Neotel Communications Polska Sp. z o.o. i DR S.A.,
- Grupa poniosła stratę operacyjną głównie ze względu na dwie spółki PPWK S.A. i DR S.A.,
- Na ujemny wynik na działalności finansowej Grupy wpłynęły również te dwie spółki.

3. SEGMENTY DZIAŁALNOŚCI

3.1. Segment kartograficzny

Działalność w segmencie kartograficznym Grupy PPWK obejmuje działalność firmy PPWK S.A.

Wyniki finansowe PPWK S.A. (tys. zł)

	IV kw 2008	IV kw 2007	Zmiana	YE 2008	YE 2007	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	2 542	2 991	-15%	16 259	14 406	13%
Zysk brutto na sprzedaży	1 668	1 802	-7%	9 802	8 571	14%
Koszty sprzedaży	2 151	1 463	47%	7 405	5 715	30%
Koszty zarządu	1 249	1 408	-11%	4 451	3 606	23%
Wynik na sprzedaży	-1 732	-1 069	n/d	-2 054	-750	n/d
Wynik operacyjny	-3 498	-1 198	n/d	-4 109	-324	n/d
Wynik na działalności finansowej	381	53	619%	5 226	3 827	37%
Wynik brutto	-3 117	-1 145	172%	1 117	3 503	-68%
Wynik netto	-3 117	-1 826	71%	1 117	3 227	-65%

Wzrostowi przychodów ze sprzedaży towarzyszył znacznie większy wzrost kosztów ze sprzedaży i ogólnozakładowych w ujęciu rocznym w stosunku do roku ubiegłego. Jednak w czwartym kwartale widać już efekty działań podjętych w zakresie ograniczenia kosztów ogólnozakładowych.

Strata netto w IV kwartale to efekt:

- Rekordowego poziomu zwrotów wyrobów kartograficznych wynikający z kryzysu gospodarczego, który branża wydawnicza odczuła najwcześniej. Objawił się on rekordowymi zwrotami od odbiorców, którzy skorzystali z przysługującego im prawa zwrotu. To prawo jest standardowym elementem warunków handlowych obowiązujących w branży,
- Konieczności utworzenia rezerw na wysokim dla Spółki poziomie 656 tys. zł na rezerwy na należności od odbiorców mających problemy z płynnością finansową,
- Wysokiego wzrostu kosztów finansowych będącego głównie wynikiem zaciągniętego kredytu inwestycyjnego na zakup udziałów spółki Neotel Communications Polska Sp. z o.o.

Przychody finansowe Spółki obejmujące głównie dywidendy ze spółek zależnych i nie mają wpływu na sprawozdanie skonsolidowane.

Struktura przychodów ze sprzedaży PPWK S.A. (tys. zł)

	IV kw 2008	IV kw 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Kartografia tradycyjna	1 428	1 680	-15%	11 988	10 977	9%
Nawigacja (software i hardware)	599	428	40%	1 776	1 069	66%
Sprzedaż map cyfrowych	35	94	-63%	591	691	-14%
Sprzedaż reklam i pozostałych usług	480	789	-39%	1 904	1 669	14%
Ogółem:	2 542	2 991	-15%	16 259	14 406	13%

Spadek liczby sprzedanych map i przewodników wyniósł w IV kwartale 2008 r. 15% w stosunku do IV kwartału 2007 r. Jest on efektem opisanego wcześniej kryzysu, który również wpłynął na znaczny (39%) spadek przychodów z usług. Tendencję wzrostową utrzymała działalność w segmencie nawigacji.

Dane operacyjne kartografii tradycyjnej

	IV kw 2008	IV kw 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Przychody ze sprzedaży - kartografia (tys zł)	1 428	1 680	-15%	11 988	10 977	9%
Liczba sprzedanych pozycji	230 533	314 368	-27%	1 914 832	1 891 464	1%
Średnia cena (zł)	6,2	5,3	17%	6,3	5,8	9%

W nadchodzącym roku 2009 spółka spodziewa się 20% ilościowego spadku sprzedaży w zakresie kartografii tradycyjnej połączonego ze wzrostem cen wyrobów. W związku z tym już w czwartym kwartale 2008 r. rozpoczęły się procesy reorganizacyjne z zakresu handlu, redakcji i pozostałych komórek organizacyjnych mających na celu dostosowanie wydawnictwa do zmian rynkowych. Proces ten będzie jeszcze trwał w I kwartale 2009 r.

Dane operacyjne kartografii cyfrowej

	IV kw 2008	IV kw 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Przychody ze sprzedaży NAVIGO software i hardware (tys zł)	599	428	40%	1 776	1 069	66%
Przychody ze sprzedaży NAVIGO hardware (tys zł)	140	408	-66%	1 082	898	20%
Przychody ze sprzedaży NAVIGO software (tys zł)	459	20	2195%	694	171	306%
Przychody ze sprzedaży map cyfrowych (tys. zł)	34	94	-64%	591	691	-14%
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY KARTOGRAFIA CYFROWA (tys. zł)	633	522	21%	2 367	1 760	34%

Sprzedaż map cyfrowych znajdowała się w części roku w fazie organizacji i tworzenia docelowego produktu końcowego, co generuje wysokie koszty rozwoju. Dane geograficzne, którymi dysponuje PPWK sprzedawane są w następujących formach:

- cyfrowe dane geograficzne dla aplikacji mobilnych lub wykorzystywane do zarządzania aktywami ruchomymi,
- do budowy nowoczesnych internetowych serwisów map,
- komponenty programistyczne dla integratorów oprogramowania (mapy cyfrowe).

Rok 2008 to prezentacja produktu Navigo 8i, zawierającego unikalną funkcję interaktywności. Dalszy rozwój produkcji i sprzedaży aplikacji mapowych do producentów i dystrybutorów hardware, zarówno urządzeń dedykowanych do nawigacji satelitarnej, jak i urządzeń mobilnych zawierających moduł GPS (i.e. telefony komórkowe).

Nawiązano współpracę z następującymi producentami sprzętu: Samsung Mobile, HTC, Lark, Trak.

Za pośrednictwem dystrybutorów, produkty Navigo pojawiły się w sprzedaży w dużych sieciach handlowych (REAL, Makro), w ofercie operatorów telefonii komórkowej (ERA, Play), jak i w sieciach sprzedaży telefonii komórkowej (Mpunkt).

Sprzedaż cyfrowych danych geograficznych dla aplikacji mobilnych lub wykorzystywane do zarządzania aktywami ruchomymi, do budowy nowoczesnych internetowych serwisów map jest nadal rozwijana, jak również komponenty programistyczne dla integratorów oprogramowania (mapy cyfrowe).

I kwartał 2009 to prezentacja nowej oferty produktowej aplikacji mapowych Navigo9, dystrybuowanej za pośrednictwem NTT i Lark.

Będzie ona zawierała standardowe aplikacje do nawigacji samochodowej Polski i Europy, jak również, aplikacje turystyczne, wykorzystujące unikalną synergię kartografii i nawigacji będącą w posiadaniu PPWK, jaką jest dostęp do najlepszych danych geograficznych.

W połączeniu z unikalną funkcją interaktywności Navigo 9i oferta będzie również znakomicie dopasowana do użytkowników urządzeń mobilnych co odzwierciedla powiększającą się ofertę telefonów komórkowych i urządzeń PDA zawierających moduł GPS.

Rezultaty sprzedaży nowej oferty Navigo 9 winny być widoczne już w II kwartale 2009.

Należy zauważyć zmianę w strukturze przychodów Navigo, wzrost sprzedaży Navigo software, co pomimo spadku cen jednostkowych wynikających z bardzo dużej konkurencyjności na rynku, przyczyniło się do zwiększenia marży.

W IV kwartale 2008 r. została podjęta decyzja o utworzeniu samobilansującego się Oddziału Navigo.

3.2. Segment usług dodanych w telefonii komórkowej

Działalność Grupy PPWK w obszarze usług dodanych w telefonii komórkowej jest realizowana przez firmę EL2 sp. z o.o.

Wyniki finansowe EL2 Sp. z o.o. (tys. zł)

	IV kw 2008	IV kw 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	15 940	12 071	32%	43 215	30 544	41%
Zysk brutto na sprzedaży	1 849	1 619	14%	6 824	6 594	3%
Koszty sprzedaży	740	760	-3%	3 071	2 745	12%
Koszty zarządu	177	139	27%	675	522	29%
Zysk na sprzedaży	932	720	29%	3 078	3 327	-7%
Zysk operacyjny	922	578	60%	3 089	3 187	-3%
Wynik na działalności finansowej	-7	-6	17%	154	2	7600%
Zysk brutto	915	572	60%	3 243	3 189	2%
Zysk netto	734	429	71%	2 556	2 532	1%

- Spółka kontynuuje dynamiczny wzrost przychodów na sprzedaży w roku 2008. W IV kwartale 2008 r. przychody wzrosły o 32% w stosunku do IV kwartału 2007 r. co miało wpływ na zmniejszenie rentowności sprzedaży. Wzrost był efektem wzrostu sprzedaży niskomarżowej, przede wszystkim zrealizowanych przez spółkę ogólnopolskich loterii reklamowanych w telewizji.
- Przy bardzo wysokim wzroście sprzedaży w porównaniu z IV kwartałem 2007 r. spółka osiągnęła niewielki spadek kosztów sprzedaży (-3%),
- Kwartalne koszty zarządu w roku 2008 są stabilne choć w porównaniu do analogicznego okresu wzrosły o 27%. Wynikają one w głównej mierze z inwestycji w dostosowanie nowej powierzchni biurowej do potrzeb EL2. Spółka nie zmieniła adresu swojej siedziby, ale w obrębie tego samego budynku zmieniła biuro.
- Szczegółową strukturę przychodów ze sprzedaży przedstawiono w poniższej tabeli:

Struktura przychodów ze sprzedaży EL2 Sp. z o.o. (tys. zł)

	IV kw. 2008	IV kw. 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
m- Marketing	875	460	90%	3 592	3 147	14,1%
m- Płatności	4 600	2 792	65%	13 440	9 274	45%
m - Biznes	702	239	194%	2 318	792	193%
m- Rozrywka	9 763	8 580	14%	23 865	17 331	38%
Ogółem	15 940	12 071	32%	43 215	30 544	41%

3.3. Segment telekomunikacyjny

Działalność telekomunikacyjna Grupy PPWK realizowana jest przez spółki Neotel Communications Polska Sp. z o.o. i DR S.A.

Wyniki finansowe Neotel Communications Polska sp. z o.o. (tys. zł)

	IV kw 2008	IV kw 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	4 233	5 660	-25%	17 427	16 513	6%
Zysk brutto na sprzedaży	1 868	4 795	-61%	7 669	8 280	-7%
Koszty sprzedaży	347	492	-29%	1 672	1 911	-13%
Koszty zarządu	368	1 555	-76%	1 057	2 324	-55%
Zysk na sprzedaży	1 153	2 748	-58%	4 940	4 045	22%
Zysk operacyjny	1 171	2 676	-56%	4 970	3 895	28%
Wynik na działalności finansowej	2	72	-97%	157	157	0%
Zysk brutto	1 173	2 748	-57%	5 127	4 052	27%
Zysk netto	948	2 391	-60%	4 157	2 973	40%

Pomimo gorszych wyników IV kwartału 2008 do IV kwartału 2007 r. Spółka utrzymała w skali roku:

- stabilny wzrost przychodów o 6%, mimo niższych cen połączeń na rynku telekomunikacyjnym (m.in. MTR),
- duży wzrost zysku z działalności operacyjnej (o 28%),
- duży wzrost zysku netto (o 40%).

Struktura przychodów ze sprzedaży Neotel Communications Polska Sp. z o.o. (tys. zł)

	IV kw. 2008	IV kw. 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Realizacja połączeń telefonicznych	3 720	5 087	-27%	15 303	15 590	-2%
Przychody z działalności hurtowej	-	504	-100%	731	764	-4%
Przychody z WLR	512	69	642%	1 393	159	776%
Ogółem	4 232	5 660	-25%	17 427	16 513	6%

Ok. 96 % przychodów Neotel Communications Polska Sp z o.o. (za 12 miesięcy 2008 r.) pochodzi z działalności detalicznej obejmującej:

- realizację połączeń telefonicznych – 88%,
- świadczenie usług WLR (utrzymania linii abonenckiej) – 8%.

Podstawowe dane operacyjne Neotel Communications Polska Sp. z o.o.

	IV kw. 2008	IV kw. 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Liczba klientów	4 893	4 148	18%	4 893	4 148	18%
ARPU	288 zł	304 zł	-5%	284 zł	316 zł	-10%
ARPU bez WLR	253 zł	283 zł	-11%	248 zł	298 zł	-17%
Nowe umowy	510	295	73%	1 819	1 590	14%
Rezygnacje	135	124	9%	731	1 019	-28%
Liczba linii	36 500	28 718	27%	36 500	28 718	27%
Liczba linii WLR (total)	6 042	1 844	228%	6 042	1 844	228%
Ruch w minutach (mln minut)	16,6	15,2	9%	66,4	57,6	15%

- W IV kwartale 2008 r. oraz w okresie 12 miesięcy 2008 r. dzięki uruchomieniu nowych usług odnotowano wzrost liczby obsługiwanych klientów o około 18% oraz szacunkowej liczby linii o około 27%,
- Równolegle nastąpiła erozja średniego ARPU o 8% (IV kwartał 2008 r. vs. IV kwartał 2007 r.) co jest spowodowane głównie obniżką cen połączeń na rynku (m.in. spadek MTR a więc i połączeń komórkowych),

- W IV kwartale 2008 roku nastąpił wzrost ruchu generowanego przez klientów spółki, do 16,6 mln minut (o 9% vs. IV kwartał 2007 r.),
- W efekcie wdrożenia usługi WLR i dalszej poprawy obsługi klientów spadła liczba rezygnacji abonentów o 28% porównując rok 2008 do 2007.

Wyniki finansowe DR S.A. (tys. zł)

	IV kw 2008	IV kw 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	20 781	24 428	-15%	104 424	81 974	27%
Zysk brutto na sprzedaży	1 738	1 665	4%	4 381	5 708	-23%
Koszty sprzedaży	0	0	n/d	0	0	n/d
Koszty zarządu	1 123	1 282	-12%	4 090	5 127	-20%
Zysk na sprzedaży	615	384	60%	291	581	50%
Wynik operacyjny	111	1 170	-91%	-1 043	1 398	n/d
Wynik na działalności finansowej	-1 928	1	n/d	-1 737	1 875	n/d
Wynik brutto	-1 817	1 171	n/d	-2 780	3 273	n/d
Wynik netto	-1 468	963	n/d	-2 431	3 006	n/d

Spadek przychodów ze sprzedaży o 15% wynika ze spadku ruchu hurtowego kierowanego do sieci DR S.A. Równolegle spółka pozyskiwała abonentów detalicznych, korzystających z usługi prefix i WRL. Działalność detaliczna DR S.A. odnotowuje bardzo dynamiczny wzrost i Zarząd spółki wiąże z nim duże oczekiwania.

Koszty zarządu w IV kwartale 2008 r. w stosunku do IV kwartału 2007 r. spadły o 12% na skutek cięć kosztów realizowanych od momentu przejęcia Spółki przez PPWK S.A.

Marża brutto spadła z poziomu około 6,96% w okresie 12 miesięcy 2007 r. do 4,20% w okresie 12 miesięcy 2008 r. W ocenie Zarządu wpływ na marżę mają i będą mieć w przyszłości dwa czynniki:

- obniżki cen za terminację ruchu w sieciach komórkowych, która zmniejszy marżę,
- tempo pozyskiwania nowych klientów detalicznych, które poprawi marżę.

Spółka poniosła stratę operacyjną za 12 miesięcy 2008 r. ze względu na fakt dokonania odpisu wartości projektu Call Center w pozostałe koszty operacyjne ujęte jeszcze w sprawozdaniu za I półrocze 2008 r.

Odnotowany znaczny spadek zysku netto w stosunku do roku ubiegłego wynika poza wymienionymi wyżej czynnikami również z faktu otrzymania w maju 2007 roku dywidendy z jednostki zależnej (1,8 mln zł). Spółka została sprzedana przez DR S.A. w IV kwartale 2007 r., tzn. przed datą transakcji i przejęcia kontroli nad DR S.A. przez Grupę PPWK. Ponadto wpływ na stratę netto Spółki za IV kwartał 2008 miała również strata na działalności finansowej będąca w dużej mierze skutkiem strat na opcjach walutowych. Obecnie Spółka nie posiada żadnych instrumentów o charakterze opcyjnym.

Struktura przychodów ze sprzedaży DR S.A. (tys. zł)

	IV kw. 2008	IV kw. 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Przychody z działalności hurtowej	19 504	24 121	-19%	100 978	81 210	24%
Przychody z ruchu Klientów detalicznych	988	307	222%	2 634	764	245%
Przychody z WLR	289	0	n/d	812	0	n/d
Ogółem	20 781	24 428	-15%	104 424	81 974	27%

Wzrost przychodu z ruchu o 222% jest wynikiem rozwoju sieci partnerskiej pozyskujących abonentów detalicznych na usługi prefix lub WLR. w IV kwartale 2008 roku obserwowany jest 19% spadek sprzedaży z działalności hurtowej DRSA w porównaniu z IV kwartałem 2007r. Jest to odzwierciedlenie spadku stawek MTR o około 18% w tym okresie oraz zmianą struktury ruchu DRSA.

W tym czasie, obserwowany jest 322% wzrost przychodu z pośredniej sprzedaży linii detalicznych co wskazuje pozytywny trend dla strategicznych produktów DRSA. Erozja stawek na rynku hurtowym oraz budowanie stabilnej bazy abonenckiej w końcowym rozrachunku dają wzrosty sprzedaży usług przez spółkę w porównaniu rok do roku.

Ruch hurtowy w sieci DRSA, w uzupełnieniu z dużo bardziej marżowym procentowo ruchem klientów detalicznych, pozwala na bardzo dobrą użycie sieci DRSA. Jednocześnie konsekwentne przyrosty bazy abonenckiej i ruchu

abonenckiego pozwalają na coraz bardziej efektywne zarządzanie kosztami ruchu rozliczanego w modelu ryczałtowym a w efekcie wzrost generowanych marż.

Podstawowe dane operacyjne działalności detalicznej DR S.A.

	IV kw. 2008	IV kw. 2007	Zmiana	Rok 2008	Rok 2007	Zmiana
Liczba klientów	2 384	1 075	122%	2 384	1 075	122%
ARPU (zł)	155 zł	135 zł	15%	158 zł	135 zł	17%
Nowe umowy	467	593	-21%	2 372	3 167	-25%
Rezygnacje	106	227	-53%	521	1 576	-67%
Liczba linii	17,4	4,6	278%	17	5	278%
Liczba linii WLR	4 227	217	1848%	3 130	217	1342%
Ruch w minutach (mln minut)	6,1	2,3	165%	21	5	356%

W związku z rozwojem sieci sprzedaży DRSA odnotowało wzrost w stosunku do IV kwartału 2007 o 122%. Wzrost ARPU (o 15%) oraz liczby linii (o 277%) w tym WLR jest przede wszystkim efektem ukierunkowania sprzedaży na klientów Biznesowych ze względu na niższe koszty operacyjne, dłuższy cykl życia klienta, wysokie ARPU oraz łatwiejszy proces pozyskania.

Spadła w stosunku do IV kwartału 2007 liczba nowych umów oraz liczba rezygnacji. IV kwartał 2007 był okresem wygasania działalności masowej sprzedaży telefonicznej przez Call Center do klientów indywidualnych gdzie towarzyszył wysoki koszt pozyskania klienta oraz wysoki poziom rezygnacji.

Ruch w sieci wygenerowany przez klientów detalicznych DR S.A. urosł w IV kwartale o 315% w porównaniu do IV kwartału 2007 r.

