

UPC prawie przejęło Multimedia

W wyniku połączenia operatorów kabłówek powstałby gracz z połową rynku i ponad 2 mld zł przychodów. Raz już jednak się nie udało

Magdalena Wierchowska

m.wierchowska@pb.pl ✉ 22-333-99-99

Liberty Global, właściciel UPC, prowadzi zaawansowane rozmowy w sprawie przejęcia Multimediów – ustalił „Puls Biznesu”. Informację potwierdziliśmy w pięciu niezależnych źródłach. Zainteresowani nie chcieli jej komentować.

– Umowa czeka na podpisanie już od trzech tygodni – twierdzi jeden z naszych informatorów.

Multimedia nie pierwszy raz rozmawiają z potencjalnymi chętnymi w sprawie sprzedaży i nie po raz pierwszy finalizują rozmowy z UPC. Podobna umowa leżała na stole trzy lata temu, ale do porozumienia nie doszło. Tym razem również rozmowy są pełne emocji – jeszcze dwa tygodnie temu firmy rozmawiały o wymianie akcji, w ramach którego Tomasz Ulatowski i Ygal Ozechov, właściciele Multimediów, użyłaby pakiet akcji UPC (niecałe 2 proc. akcji ma też Andrzej Rogowski, prezes spółki). Po due diligence w należącej do Amerykanów operatorze postanowili jednak sprzedać całość Liberty Global i final się opóźnił.

Krok ku konsolidacji

Jeśli Multimedia połączą się z UPC, powstanie gracz z połową rynku kabłowego w kraju, 2,2 mln klientów i 2,2 mld zł przychodów. Nie jest to jednak oczywiście, m.in. ze względu na opinię urzędu antymonopolowego. Nowy operator



▶ **TRADYCJA I ROTACJA:** Andrzej Rogowski (z lewej), prezes Multimediów, jest też ich niewielkim udziałowcem i od lat konsekwentnie rozwija spółkę. Natomiast Frans-Willem de Kloet, który od kwietnia zarządza UPC Polska, jest kolejnym z licznych zagranicznych menedżerów, którzy w ciągu ostatnich trzech kierowali największym operatorem sieci kabłowej w Polsce. (FOT. WM, ARC)

musiałby zapewne sprzedać część sieci w miejscach, w których infrastruktura UPC pokrywa się z kablami Multimediów. Tak nakazał regulator kilka lat temu, gdy UPC kupowało operatora sieci Aster. UPC zachowało klientów, a sieć przeszła w ręce Netii długą i krętą ścieżką. Prawdopodobnie tym razem UOKiK postawi podobne warunki, a analiza poprzedzająca decyzję może ciągnąć się miesiącami – co w przypadku UPC i Astera opóźniło konsolidację na dynamicznie zmieniającym się rynku operatorów kabłowych.

Przejęcie Multimediów przez UPC byłoby dużym krokiem w kierunku du-



Zderzenie strategii

Sieć kontrolowana przez Liberty Global ma obecnie 1,44 mln klientów i 2,9 mld gospodarkom domowych w zasięgu. Operator rozwijał się przez przejęcia mniejszych rywali – ostatnio kupił gdańskie Net-Sat Media, wcześniej lokalnych operatorów na Dolnym Śląsku i w Opolskiem. Zajął już duże rynki, więc w ubiegłym roku zajmował się mniejszymi miastami, wszedł m.in. do Rzeszowa, Tarnowa, Płocka i Nowego Sącza. Przychody UPC w 2015 r. wyniosły około 1,5 mld zł.

Zakup Multimediów byłby dla polskiego oddziału Liberty Global skokiem do przodu. Potencjalny obiekt przejęcia ma 827 tys. klientów, a jego zasięg terytorialny to 1,6 mln gospodarstw domowych. Jego rozwój poszedł w innym kierunku. Od dwóch lat Multimedia stawiają na usługi zintegrowane, najpierw wprowadziły sprzedaż energii elektrycznej, a od niedawna oferują klientom gaz. To już ponad 5 proc. przychodów operatora i choć marże na dodatkowej sprzedaży nie są wysokie, koszty poszerzenia oferty też są niewielkie, a dynamika na nasyconym rynku kabłowym dzięki temu się poprawia. EBITDA Multimediów ma rosnąć o ponad 7 proc. rocznie, a przychody – o 10 proc.

W ubiegłym roku spółka miała 709 mln zł przychodów, o 0,5 proc. więcej niż w 2014 r. Na poziomie EBITDA zarobiła 356,1 mln zł, a netto – 86,2 mln zł. Marża EBITDA sięga niesiagalnego dla większości branż poziomu 50 proc.

Przypomnijmy, że Multimedia mają też jednak spory dług – 1 mld zł w obligacjach, których pierwsza transza (250 mln zł) ma być spłacona w przyszłym roku. ©

go oczekiwanej konsolidacji kabłówek w Polsce. Obecnie jest mocno rozdrobniony, a efekt skali ułatwiłby realizację większych inwestycji. Przejęcie pomogłoby UPC rozwijać sieć i wzmocniłoby jego pozycję w relacjach z dostawcami treści. Efekt dla klientów nie jest jednoznaczny – niedawno szefowie Liberty Global na Europę deklarowali, że jednym ze sposobów wzrostu przychodów i zysków koncernu w regionie są podwyżki cen (obok rozbudowy własnej sieci i przejęć konkurencyjnych operatorów). Przejęcie to okazało się podniesienia cen, które UPC niedawno już minimalnie podniosło niektórym klientom.

Miliardowe przejęcia

▶ Liberty to największy operator kabłowy na świecie, mocno rozpycha się na rynku przez przejęcia. Gigant, kontrolowany przez Johna Malone, amerykańskiego miliardera, jest obecnie w 30 krajach. Niedawno kupił za 7,4 mld USD Cable & Wireless, co dało mu pozycję lidera w Ameryce Łacińskiej. Dzięki seriom przejęć został też największą firmą w Europie. Lista przejęć zaczyna się od 2013 r., kiedy Liberty kupiło brytyjskiego operatora kabłowego Virgin za 24 mld USD i zwiększyło udział w belgijskim operatorem kabłowym Telenet.

W 2014 r. kupiło holenderskie Ziggo za 10 mld EUR, później 6,4 proc. w brytyjskiej telewizji ITV za prawie 500 mln GBP, w lipcu 2015 r. irlandzką grupę TV3 za 80 mln EUR. Liberty ma jednak słabą pozycję na europejskim rynku telefonii mobilnej i nowa strategia koncernu zakłada przejęcia operatorów komórkowych. Przez długie miesiące spekulowano o fuzji Liberty z Vodafone'em. Przypomnijmy, że niedawno na sprzedaż w Polsce został wystawiony operator sieci Play.

OKIEM EKSPERTA

Daleko za Playem

CEZARY BERNATEK
ekspert Audytela

Połączony operator może mieć prawie 1,9 mln usług TV, co oznacza 45,5 proc. udziału w rynku CATV, ale tylko 14,5 proc. udziału w całkowitej liczbie sprzedawanych usług płatnej telewizji. Niespełna 2 mln użytkowników to nadal mniej, niż mają w tej kategorii Cyfrowy Polsat (3,6 mln) czy nc+ (2,1 mln), ale zdecydowanie więcej niż Orange Polska (0,8 mln).

W przypadku usług dostępu do internetu będzie to odpowiednio 1,6 mln, czyli 59,3 proc. udziału w rynku CATV i 19,6 proc. w całkowitej liczbie sprzedawanych usług stałego dostępu do sieci. Dla porównania – udziały Orange Polska i Netii w tym rynku wynoszą odpowiednio 26 i 9,3 proc. 2,2 mld zł przychodów rocznie stawiałoby operatora na piątym miejscu w branży komunikacji elektronicznej w Polsce (według wyników z 2015 r.), ale dość daleko za czwartym P4, który miał 5,4 mld zł obrotów.