

Autor:



RAPORT NewConnect 2008

Patronat medialny:



Wrocławski Dom Maklerski S.A. zdobywca dwóch nagród:

- Nagroda GPW za największą liczbę spółek wprowadzonych na rynek NewConnect w 2007 roku
- Nagroda GPW za największą wartość ofert spółek wprowadzonych na rynek NewConnect w 2007 roku



PRE-IPO/
Private Placement/
NewConnect

Łączna wartość transakcji:
22,3 mln PLN


Autoryzowany Doradca,
Oferujący



PRE-IPO/
Private Placement/
NewConnect

Łączna wartość transakcji:
18,7 mln PLN


Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Wartość transakcji:
3,4 mln PLN


Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Wartość transakcji:
5,8 mln PLN

Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Wartość transakcji:
10,35 mln PLN


Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Łączna wartość transakcji:
8,5 mln PLN


Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Wartość transakcji:
25,6 mln PLN


Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Wartość transakcji:
4 mln PLN

Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Wartość transakcji:
11,1 mln PLN

Autoryzowany Doradca,
Oferujący



PRE-IPO/
Private Placement/
NewConnect

Łączna wartość transakcji:
4,85 mln PLN

Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Wartość transakcji:
8 mln PLN


Autoryzowany Doradca,
Oferujący



Private Placement/
NewConnect

Wartość transakcji:
0,5 mln PLN

Autoryzowany Doradca,
Oferujący



PRE-IPO,

Wartość transakcji:
2 mln PLN


Autoryzowany Doradca,
Oferujący



PRE-IPO,

Łączna wartość transakcji:
2,25 mln PLN

Autoryzowany Doradca,
Oferujący



PRE-IPO,

Wartość transakcji:
2,5 mln PLN

Autoryzowany Doradca,
Oferujący

Spis treści

Wstęp.....	3
Opinie o NewConnect.....	4
Podsumowanie pierwszego roku działania rynku.....	6
Ranking spółek NewConnect.....	10
- Największy debiut na NewConnect	10
- Najbardziej znaczący dla spółki debiut.....	11
- Najatrakcyjniejszy debiut.....	12
- Najbardziej płynna spółka.....	13
Ranking Autoryzowanych Doradców.....	14
Plebiscyt „Najbardziej innowacyjna spółka z NewConnect”.....	16
NewConnect jako sposób finansowania innowacyjnych przedsięwzięć.....	18



Szanowni Państwo

Ponad rok temu Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie zaprezentowała przedsiębiorcom nowy sposób finansowania rozwoju – alternatywną platformę obrotu NewConnect. Tym samym stworzyła nowe szanse inwestycyjne dla graczy giełdowych o wysokiej skłonności do ryzyka. Pierwsze miesiące funkcjonowania nowego rynku to czas bessy, niezwykle trudny dla inwestorów, a przez to dla emitentów. Przeanalizowaliśmy rynek NewConnect z dwóch perspektyw. Ze strony emitentów, dla których jest to szansa na pozyskanie kapitału oraz inwestorów, dla których zakup akcji spółek z NewConnect to szansa na osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków, ale przy zdecydowanie wyższym ryzyku i w dłuższej perspektywie czasu.

Przeanalizowaliśmy pierwsze debiuty, pierwsze sukcesy nowego rynku oraz działalność Autoryzowanych Doradców. Wyodrębniliśmy liderów, którzy mogą być przykładem dla tych spółek dopiero planujących wejście na NewConnect. W rankingu Autoryzowanych Doradców przedstawiamy te podmioty, które były najaktywniejsze i najskuteczniejsze przy wprowadzaniu emitentów.

Raport NewConnect jest skierowany do przedsiębiorców, którzy szukają finansowania, a ze względu na specyfikę działalności, natrafili na barierę kapitałową. Raport polecamy inwestorom, którzy wciąż szukają nowych możliwości pomnażania majątku, a taką możliwością mogą być inwestycje na NewConnect.

Raport dedykujemy spółkom, które odważyły się, zaryzykowały i jako pierwsze zadebiutowały na nowym rynku. Gratulujemy spółkom za ich determinację i wsparcie rozwoju rynku kapitałowego w Polsce. Doradcom, którzy przyczynili się do ich sukcesu, a przede wszystkim GPW za stworzenie nowej możliwości dla przedsiębiorców i inwestorów. Polecam Państwu niniejszy Raport NewConnect 2008.



Opinie o NewConnect

Ludwik Sobolewski, prezes GPW



W Polsce od ponad roku działa rynek oferujący młodym, rozwijającym się firmom tańsze pozyskanie kapitału, bardziej liberalne wymogi formalne, który jest jednocześnie przejrzysty, bezpieczny i profesjonalnie zorganizowany. Mamy świadomość, że stworzyliśmy dopiero fundament, na którym swoje projekty biznesowe będą realizować notowane spółki, domy maklerskie, firmy doradcze i inwestorzy. Pierwszy rok funkcjonowania rynku dowiódł, że to solidny fundament. W swoim krótkim życiu NewConnect nie miał szczęścia zaznać hossy, a każdy, kto zna realia rynkowe wie, że koniunktura w tej branży to nie tylko kwestia dobrych lub złych emocji inwestorów, lecz czynnik wzmacniający cały rynkowy ustrój. Mimo że w pierwszym roku tego elementu zabrakło, dziś z przekonaniem stwierdzam, że NewConnect jest sukcesem. Miarą tego sukcesu jest ponad 60 notowanych spółek, 300 milionów zł pozyskanych środków, ale także nowe możliwości działalności dla firm brokerskich, doradczych, kancelarii prawnych i księgowych, agencji informacyjnych. Inną miarą sukcesu rynku są opinie płynące z zagranicy i statystyki sporządzane przez międzynarodowe firmy badawcze, wskazujące, że NewConnect zaledwie rok od uruchomienia stał się jednym z najmocniejszych alternatywnych rynków w Europie.

Emil Stępień, Dyrektor Dział Rozwoju NewConnect, GPW

Z przekonaniem stwierdzam, że NewConnect jest sukcesem. Mimo, że w okresie ostatnich dwunastu miesięcy nie dopisywała koniunktura na rynku giełdowym NewConnect udowodnił, że jest bardzo dobrze przygotowaną ofertą GPW. Małe, ale przy tym niezmiernie ambitne i perspektywiczne przedsiębiorstwa zdołały w sumie pozyskać ok. 300 mln zł na rynku. Oceniając pierwszy rok, możemy śmiało powiedzieć, że jako Giełda Papierów Wartościowych dobrze zidentyfikowaliśmy potrzeby po stronie przedsiębiorców. W naszej gospodarce było takie miejsce, gdzie są młode, dynamiczne oraz nowatorsko podchodzące do biznesu przedsiębiorstwa, dla których kredyt bankowy jest za drogi lub nie mogą go dostać, przez co nie mogą się rozwinąć. Dla tych przedsiębiorstw Główny Rynek GPW stawia jeszcze zbyt wysokie wymagania, stąd uważamy, że NewConnect okazał się trafną ofertą.

Powstanie NewConnect było ważnym wydarzeniem nie tylko dla warszawskiej Giełdy, ale również dla środowiska małego biznesu w Polsce.

Piotr Białowąs, Inwest Consulting S.A.

"POWERING COMPANIES OF TOMORROW" takim hasłem posługuje się AIM od 1995 r. Od ponad roku NewConnect stanowi

ogromną szansę dla wielu polskich firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które poszukują środków do finansowania dalszego rozwoju. NewConnect jest alternatywą, uzupełnieniem możliwości dla ściśle określonej grupy przedsiębiorstw, które uzyskają status spółek publicznych. Pomimo wyjątkowo trudnej koniunktury na NewConnect notowanych jest ponad 60 spółek, które stanowią żywy dowód na potrzebę funkcjonowania tego rynku. Cieszy, że przyjęte rozwiązania prawne w wysokim stopniu uwzględniają specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstw na wczesnym etapie rozwoju a liberalny charakter obowiązków informacyjnych nie rodzi większych problemów po stronie emitentów. Konstrukcja rynku jest optymalna. Zabrakło dobrej koniunktury w której młody rynek mógłby okrzepnąć.

Marcin Duszyński, Capital One Advisers Sp. z o.o.

Naszym zdaniem stworzenie rynku NewConnect było pomysłem, który prędzej czy później musiał zostać zrealizowany – z korzyścią tak dla inwestorów jak i ogromnej grupy bardzo interesujących spółek, które pomimo szybkiego tempa wzrostu nie mogą jeszcze liczyć na obecność na głównym parkiecie GPW. Realizację tego odważnego pomysłu – dzięki determinacji GPW już dziś można uznać za sukces. Powstała dobrze funkcjonująca platforma obrotu akcjami, wokół której skupiła się grupa inwestorów indywidualnych oraz instytucjonalnych reprezentujących niezagospodarowany do tej pory obszar rynku kapitałowego. Wokół tej platformy skupiła się również ciekawa grupa rodzimych firm doradczych, które po raz pierwszy w historii polskiego rynku kapitałowego uzyskała unikatową szansę na rozwój własnej działalności doradczej w oparciu o zorganizowany rynek kapitałowy.

Michał Maślej, IPO.pl

Z naszego punktu widzenia pierwszy rok działalności NewConnect można uznać za ogromny sukces GPW, jak i emitentów, którzy pozyskali kapitał na rozwój działalności. Od ponad roku jesteśmy w stałym kontakcie ze spółkami, inwestorami oraz autoryzowanymi doradcami. Widać duże zainteresowanie młodym rynkiem. NewConnect nie funkcjonuje jeszcze idealnie, ale dojrzewa, rozwija się, a jego istnienie to szansa dla wielu firm oraz nowe możliwości inwestowania dla giełdowych graczy.

Agnieszka Raczewska, GoAdvisers S.A.

Rynek NewConnect zasługuje na pozytywną opinię. W ciągu pierwszego roku swojego funkcjonowania umożliwił pozyskanie kapitału na rozwój ponad 60 spółkom i to w dość trudnych warunkach dekonunktury na światowych rynkach kapitałowych (niejedna spółka wybierająca się na rynek regulowany GPW odłożyła swój debiut z uwagi na ryzyko niepowodzenia oferty). W obecnej sytuacji na rynku wtórnym również inwestorzy mogą odnaleźć pozytywny aspekt – spadki kursów akcji powodowane są często ogólną sytuacją na rynku kapitałowym, a nie kondycją emitenta. Okres bessy można więc

Nowa globalna marka, ci sami ludzie.



Do tej pory znali nas Państwo jako HLB Frąckowiak i Wspólnicy. Miło nam poinformować, że od 25 sierpnia 2008 roku nasza firma jest oficjalnym i wyłącznym partnerem sieci Grant Thornton International w Polsce.



Jako część Grant Thornton International dysponujemy wiedzą i doświadczeniem sieci skupiającej 2400 firm w ponad 100 krajach. Zapraszamy do zapoznania się z informacjami na temat sieci na www.gti.org.

15-letnia obecność na polskim rynku firmy sygnowanej nazwiskiem prof. Waldemara Frąckowiaka zaowocowała stworzeniem zespołu ekspertów o szerokim doświadczeniu. Na liście naszych Klientów znajduje się ponad 700 podmiotów, w tym kilkadziesiąt spółek notowanych na GPW oraz kilkadziesiąt firm z listy 500 największych polskich przedsiębiorstw.

www.gtfr.pl





„podarować” spółce na zrealizowanie jej obietnic, aby po upływie tego czasu sprzedać posiadane akcje z zyskiem.

Podsumowanie pierwszego roku działania rynku alternatywnego NewConnect

Założenia rynku NewConnect

Uruchomienie 30 sierpnia 2008 roku alternatywnego rynku NewConnect przez Giełdę Papierów Wartościowych, było dużym wydarzeniem zarówno dla członków GPW jak i dla małych i średnich przedsiębiorców. NewConnect stał się tym samym jednym z 10 alternatywnych systemów obrotów w Europie zorganizowanym zgodnie z dyrektywami unijnymi, prowadzonych przez Giełdy będące członkiem Federacji Europejskich Giełd papierów wartościowych (FESE). NewConnect stanowi rozbudowę infrastruktury finansowej polskiego rynku kapitałowego, a jako część regionalnego centrum finansowego, ma wspierać regionalną strategię Giełdy Papierów Wartościowych.

Rynek NewConnect został stworzony z myślą o małych i średnich przedsiębiorstwach, w szczególności tych innowacyjnych, które chcą w sposób szybki i prosty pozyskać kapitał na rozwój. NewConnect to szansa na rozwój dla młodych dynamicznych przedsiębiorstw o wysokim potencjale wzrostu, dla których pozyskanie kapitału za pomocą kredytu bankowego, leasingu, ze względu na krótką historię działalności, jest niemożliwe. Tym samym NewConnect wpisuje się w lukę kapitałową, jaka powstała w polskim rynku kapitałowym. Staje się alternatywnym sposobem finansowania działalności dla małych, dynamicznych spółek bez historii. Platforma obrotu NewConnect jest swego rodzaju inkubatorem przedsiębiorczości dla spółek o dużym potencjale rozwoju, a przez to dających możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków (w dłuższej perspektywie).

W przypadku NewConnect została znacznie zliberalizowana procedura dopuszczenia spółek do obrotu, ponieważ uwzględniona została specyfika wczesnej fazy rozwoju przedsiębiorstw. Powoduje to, że spółki szybciej i taniej mogą pozyskiwać kapitał na rozwój niż na rynku głównym GPW. O ile na rynku głównym spółka potrzebuje **od 3 do 6 miesięcy**, aby jej akcje zostały wprowadzone do obrotu, to na rynku NewConnect okres ten jest znacznie krótszy i wynosi ok. **3 miesięcy**. GPW jako organizator rynku, zapewniła minimalny poziom regulacji, ale z drugiej strony bezpieczeństwo obrotu. Dzięki niższemu kosztom plasowania emisji jest alternatywą dla spółek, które nie spełniają wymogów dopuszczenia na rynek regulowany Giełdy Papierów Wartościowych.

Otoczenie makroekonomiczne

Pierwszy rok funkcjonowania rynku NewConnect okazał się bardzo trudny zarówno dla inwestorów, jak i spółek na niej notowanych. Start alternatywnej platformy obrotu nastąpił w trudnej sytuacji

rynkowej, kiedy to krach na rynku kredytów sub prime w Stanach Zjednoczonych odbił się już na europejskich parkietach. Trudna sytuacja na rynkach kapitałowych przełożyła się również na rynek NewConnect. Sytuacja na rynku kapitałowym nie zachęcała spółek do debiutu zarówno na rynku głównym GPW, jak i na NewConnect. NCI indeks stracił w ciągu pierwszego roku funkcjonowania 43,49%. 29 sierpnia 2008 roku wartość indeksu wyniosła 56,51 pkt. W czasie pierwszego roku funkcjonowania łączna wartość obrotów alternatywnego systemu obrotu wyniosła 460.684.272 PLN, natomiast średnia dzienna wartość obrotów wyniosła 1.842.737 PLN.

W ciągu roku działania rynku NewConnect inflacja wyniosła 4,2%, co spowodowało reakcję ze strony Rady Polityki Pieniężnej w postaci podwyżek głównych stóp procentowych. Nieznacznie spadł również PKB, który po pierwszym półroczu 2008 roku wyniósł 6,1% w stosunku rocznym. Najbardziej niekorzystnie na stan polskiej gospodarki, a co się z tym wiąże na rynek NewConnect wpływają niepokojące wieści napływające zza oceanu. Problemy finansowe największych instytucji finansowych w USA niepokoją inwestorów zarówno w Europie, jak i w Polsce. Odptyw środków z funduszy inwestycyjnych poprzez umarżanie jednostek umocnił spadkową falę na polskich rynkach kapitałowych. Interwencja rządu USA w stan gospodarki i wsparcie finansowe nie poprawiły nastrojów inwestorów. W Stanach Zjednoczonych mamy do czynienia z pogłębiającą się recesją, która bardzo silnie odbija się na polskim rynku. Należy jednak pamiętać, że stan polskiej gospodarki jest dobry. Spadki jakie miały miejsce na GPW oraz na rynku NewConnect nie mają podstaw fundamentalnych i wynikają przede wszystkim z paniki jaka zapanowała na światowych parkietach. Należy również podkreślić, że stan polskich banków daleki jest od sytuacji panującej za oceanem, a także w europejskich krajach, które również mają trudności z utrzymaniem płynności. Obecna sytuacja jest raczej grą nerwów, w której niestety wygrywiają niedźwiedzie.

Podsumowanie debiutów w pierwszym roku funkcjonowania NewConnect

Sama koncepcja rynku NewConnect oraz jego tworzenie miało miejsce jeszcze w czasie hossy. Niestety bessa, która zastała nowopowstały rynek, silnie osłabiła jego potencjał. Spółki, które zadebiutowały na rynku charakteryzują się bardzo dużym zróżnicowaniem zarówno pod względem wielkości emisji, branży oraz doradcy wprowadzającego do systemu alternatywnego obrotu. W czasie pierwszego roku funkcjonowania na platformie zadebiutowały 64 spółki. Łączna wartość debiutów wyniosła w tym czasie 291.840 tys. PLN, natomiast średnia wartość pozyskanego w czasie debiutu kapitału wyniosła 4,7 mln PLN.

W tabeli nr 1 przedstawiamy pełną listę spółek, które zadebiutowały na NewConnect w czasie pierwszego roku funkcjonowania.

Tabela 1. Debiuty na rynku NewConnect

Lp.	Spółka	Data debiutu	Branża	Wartość pozyskanego kapitału (w mln PLN)	Autoryzowany Doradca
1	ATON-HT	29 luty	usługi dla firm inne	8,9	PROFESCAPITAL Sp. z o.o.
2	ADV.PL	9 październik	media	6,6	INVESTIN Sp. z o.o.
3	ALUMAST SA	3 styczeń	budownictwo	2,4	GoAdvisers Sp. z o.o.
4	AUXILIUM KANCELARIA BIEGŁYCH REWIDENTÓW	27 wrzesień	usługi finansowe	3,5	Forystek i Partnerzy Adwokaci i Radcowie Prawni
5	BLUETAX GROUP	6 luty	usługi finansowe	4,0	CEE Capital Sp. z o.o.
6	BLUMERANNG PRE IPO	14 grudzień	inwestycje	6,3	Celichowski Szyndler Więckowska i Partnerzy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych Spółka Partnerska
7	CENTRUMKLIMA	27 maj	technologie	7,7	Capital One Advisers Sp. z o.o.
8	COMPRESS	28 maj	usługi dla firm inne	0	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Audytorów i Doradców Sp. z o.o.
9	DFP DORADZTWO FINANSOWE	20 marzec	usługi finansowe	0	Kancelaria Radcy Prawnego Kinga Pajerska-Krasnowska
10	DIGITAL AVENUE	30 sierpień	media	0	CEE Capital Sp. z o.o.
11	DIVICOM	30 październik	handel	3,0	Inwest Consulting S.A.
12	DORADCY24	26 czerwiec	usługi finansowe	2,4	CEE Capital Sp. z o.o.
13	EKOPOL GÓRNOŚLAŃSKI	27 sierpień	technologie	1,8	GoAdvisers Sp. z o.o.
14	EURO CONSULTING & MANAGEMENT	24 styczeń	inwestycje	9,8	INVESTIN Sp. z o.o.
15	EFICOM	3 grudzień	usługi finansowe	5,0	AMERBROKER
16	EM LAB	24 lipiec	technologie	4,1	Dexus Partners Sp. z o.o.
17	E-MUZYKA	21 grudzień	media	1,6	Dom Maklerski Capital Partners SA
18	EPIGON	13 luty	handel	1,8	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Audytorów i Doradców Sp. z o.o.
19	EUROIMPLANT	18 marzec	ochrona zdrowia	11,1	CEE Capital Sp. z o.o.
20	FAST FINANCE	6 maj	inwestycje	5,0	Inwest Consulting S.A.
21	GRUPA PACTOR - POTEMPA INKASSO	18 styczeń	inwestycje	2,6	Inwest Consulting S.A.
22	INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL	8 kwiecień	technologie	1,6	IPO DORADZTWO STRATEGICZNE Sp. z o.o.
23	INFOSYSTEMS	24 październik	technologie	3,2	GoAdvisers Sp. z o.o.
24	INTELIWISE	15 kwiecień	technologie	4,9	Dom Maklerski PENETRATOR SA
25	INWEST CONNECT	28 wrzesień	inwestycje	11,3	IPO Doradztwo Strategiczne Sp. z o.o.
26	IQ PARTNERS	4 grudzień	inwestycje	5,6	EBC Solicitors Arkadiusz Stryja Spółka Komandytowa
27	KRYNICKI RECYKLING	14 luty	usługi dla firm inne	4,0	Capital One Advisers Sp. z o.o.
28	LIBERTY GROUP	30 listopad	media	0	DM Capital Partners
29	LUG	20 listopad	budownictwo	20,7	CEE Capital Sp. z o.o.
30	LUSATIA	13 sierpień	usługi dla firm inne	3,7	CORVUS CORPORATE FINANCE Sp. z o.o.
31	M.W. TRADE	28 wrzesień	usługi finansowe	16,3	CEE Capital Sp. z o.o.
32	MAKOLAB	21 grudzień	technologie	1,6	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Audytorów i Doradców Sp. z o.o.
33	MARKETEO.COM	3 lipiec	usługi dla firm inne	2,0	Kancelaria Radców Prawnych, Leszek Czarny, Wojciech Budny i Wspólnicy sp.k.
34	MARSOFT	9 kwiecień	telekomunikacja	0,9	Bank DnB Nord S.A.
35	MAXIPIZZA	21 luty	wypoczynek	0,85	Inwest Consulting S.A.
36	MERA SCHODY	20 wrzesień	budownictwo	13,7	CEE Capital Sp. z o.o.
37	MINERAL MIDRANGE	1 lipiec	technologie	1,5	Capital One Advisers Sp. z o.o.
38	NICOLAS GAMES	2 kwiecień	handel	4,0	GoAdvisers Sp. z o.o.



39	ORGANIC FARMA ZDROWIA	30 styczeń	handel	9,2	ECM Dom Maklerski SA
40	ORZEŁ	10 kwiecień	handel	2,9	M&M Doradztwo Gospodarcze Sp. z o.o.
41	PERFECT LINE	24 kwiecień	technologie	0,66	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Auditorów i Doradców Sp. z o.o.
42	PHARMENA	25 sierpień	ochrona zdrowia	13,6	"4DF" Sp. zo.o.
43	POLMAN	10 styczeń	usługi dla firm inne	3,2	Inwest Consulting S.A.
44	PÓŁNOC NIERUCHOMOŚCI	5 listopad	nieruchomości	7,7	Tomasik, Chabasiewicz i Wspólnicy Spółka Komandytowa
45	POSITIVE ADVISORY	30 czerwiec	technologie	0,9	GoAdvisers Sp. z o.o.
46	PRAGMA INKASO	14 kwiecień	inwestycje	6,8	Beskidzki Dom Maklerski SA
47	R&C UNION	25 czerwiec	wypoczynek	8,0	Dom Maklerski BZ WBK S.A.
48	RODAN SYSTEMS	28 styczeń	technologie	4,7	Capital One Advisers Sp. z o.o.
49	S4E	30 sierpień	technologie	0	CEE Capital Sp. z o.o.
50	SAKANA	8 maj	wypoczynek	2,0	Chłopecki Sobolewska i Wspólnicy Doradcy Prawni Spółka Komandytowa
51	SECURITY SYSTEM INTEGRATION	6 listopad	technologie	4,5	CEE Capital Sp. z o.o.
52	STARK DEVELOPMENT	27 wrzesień	nieruchomości	10,4	CEE Capital Sp. z o.o.
53	TECHNOPARK 2	16 listopad	nieruchomości	0	Celichowski - Szyndler - Więckowska i Partnerzy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych Spółka Partnerska
54	TELESTRADA	15 listopad	telekomunikacja	4,5	Inwest Consulting S.A.
55	VEDIA	9 kwiecień	handel	0,48	Łuczyński i Wspólnicy Spółka Komandytowa
56	VENO	7 luty	inwestycje	3,9	Celichowski - Szyndler - Więckowska i Partnerzy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych Spółka Partnerska
57	VERBICOM	9 maj	handel	2,0	Inwest Consulting S.A.
58	VIAGUARA	30 sierpień	handel	2,8	Fabisiak i Wspólnicy Sp. K.
59	VICTORIA ASSET OPERATION CENTRE	15 kwiecień	usługi finansowe	3,1	ECM Dom Maklerski SA
60	VIRTUAL VISION	30 sierpień	media	0	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Auditorów i Doradców Sp. z o.o.
61	PPH WADEX	3 czerwiec	budownictwo	1,9	Beskidzki Dom Maklerski SA
62	WROCLAWSKI DOM MAKLERSKI	30 sierpień	inwestycje	16,0	Kancelaria Prawna Waluga i Wspólnicy Spółka Komandytowa
63	XPLUS	29 maj	technologie	1,5	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Auditorów i Doradców Sp. z o.o.
64	ZAKUPY.COM	24 czerwiec	handel	1,5	Łuczyński i Wspólnicy Spółka Komandytowa

Źródło: IPO.pl

Debiuty na rynku alternatywnym NewConnect nie obejmują wszystkich sektorów gospodarki, jak to ma miejsce w przypadku rynku głównego GPW. Wynika to przede wszystkim ze specyfiki tej platformy, która przeznaczona jest dla spółek innowacyjnych o dużym potencjale wzrostu. Z NewConnect korzystają najczęściej spółki młode, co nie oznacza, że nie mogą z niej korzystać spółki o dużym doświadczeniu rynkowym. Dużą zaletą rynku NewConnect jest możliwość ograniczenia kosztów debiutu, dzięki przeprowadzeniu oferty prywatnej, co powoduje w konsekwencji zainteresowanie nową platformą wśród spółek młodych, którym zależy na jak najtańszym pozyskaniu kapitału.

Specyfika NewConnect odzwierciedlona jest w strukturze sektorowej debiutów. Największa liczba debiutów dotyczyła spółek z sektora technologii, które mają olbrzymi potencjał wzrostu, a to odpowiada potrzebom inwestorów lokujących swój kapitał na tym rynku.

Stosunkowo dużą ilość debiutów odnotowały również sektory inwestycji i handlu. Wszystkie trzy sektory charakteryzuje duża kapitałochłonność i konieczność poniesienia dużych nakładów inwestycyjnych w początkowych fazach działalności.

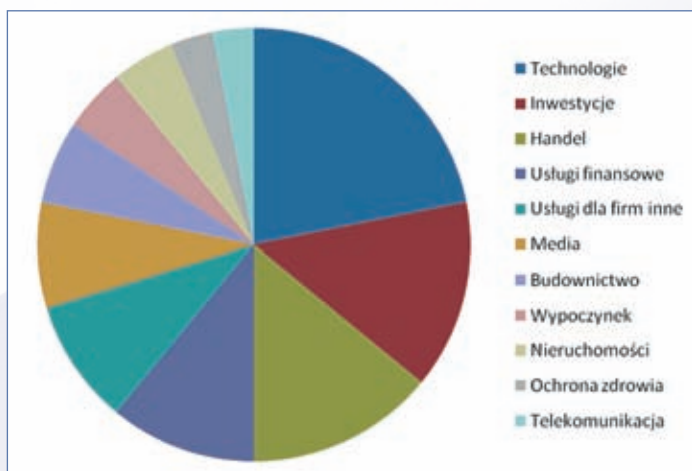
Największą wartość emisji 62,6 mln PLN odnotowały spółki z sektora inwestycji. Wiąże się to ze wspomnianą już ich kapitałochłonnością. Kolejnym sektorem o dużym zapotrzebowaniu na kapitał są spółki technologiczne, które muszą nieustannie inwestować w rozwój. Następne dwa sektory o dużym zapotrzebowaniu na środki finansowe to sektory budownictwa i usług finansowych. Sektor budownictwa potrzebuje kapitału na inwestycje, które są niezwykle kosztochłonne, a zwrot z inwestowanego kapitału uzyskiwany jest najczęściej dopiero po zakończeniu inwestycji. Natomiast spółki z sektora usług finansowych potrzebują kapitału na rozwój placówek i oddziałów, zapewniających sprzedaż oferowanych przez nie usług.

Tabela 2. Rozkład debiutów wg branż

Branża	Liczba spółek	Wartość emisji w mln PLN
Technologie	14	38,6
Inwestycje	9	64,4
Handel	9	30,5
Usługi finansowe	7	34,3
Usługi dla firm inne	6	21,7
Media	5	8,1
Budownictwo	4	38,7
Wypoczynek	3	10,8
Nieruchomości	3	18,1
Ochrona zdrowia	2	24,7
Telekomunikacja	2	5,4

Źródło: IPO.pl

Wykres 1. Rozkład debiutów według branż

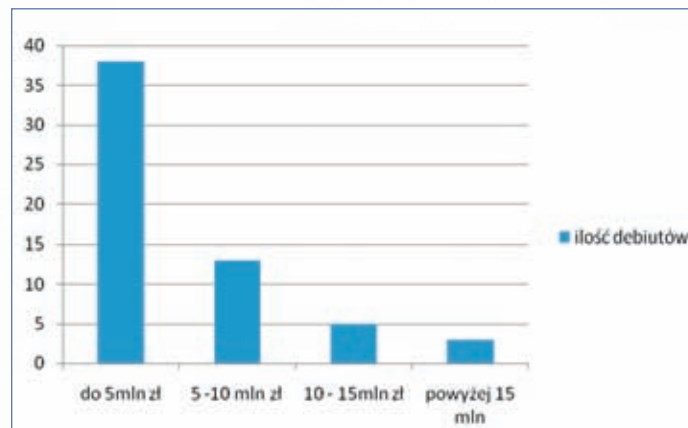


Źródło: IPO.pl

Struktura wartości debiutów

Spółki zostały pogrupowane według wartości kapitału pozyskanego. Na przestrzeni roku najczęściej pojawiały się oferty publiczne o wartości do 5 mln PLN (39 spółek zainteresowanych było pozyskaniem kapitału, który nie przekraczał 5 mln PLN). Debiuty te stanowiły aż 61% wszystkich przeprowadzonych ofert. Łatwo więc zauważyć, że zdecydowaną większość debiutujących spółek stanowią niewielkie przedsiębiorstwa, które potrzebują kapitału na inwestycje w celu poszerzenia zakresu działalności. Wynika to przede wszystkim z możliwości skorzystania z prywatnej emisji, która umożliwia znaczne ograniczenie kosztów emisji oraz pozyskanie kapitału w stosunkowo krótkim czasie już w początkowych fazach działalności.

Wykres 2. Struktura wartości debiutów



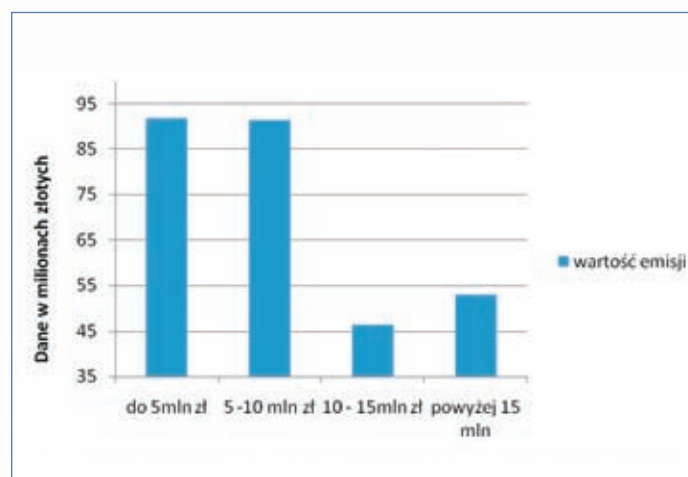
Źródło: IPO.pl

Struktura wartości oferty

Spółki zostały pogrupowane według łącznej wartości pozyskanego kapitału przez spółki znajdujące się w poszczególnych przedziałach wartości oferty.

Największą łączną wartość emisji reprezentowały spółki, które pozyskały w ramach oferty prywatnej do 5 mln PLN. Zaraz za nimi uplasowały się firmy które w ramach pierwszej oferty pozyskały od 5 do 10 mln PLN. Ranking ten dowodzi po raz kolejny, że na NewConnect debiutują spółki, które nie potrzebują dużej wartości kapitału. Ważne tu jest jednak pytanie o jakość zarządzania powierzonym kapitałem. Potencjał wzrostu młodych, rozwojowych firm nierozłącznie wiąże się z ryzykiem inwestycyjnym, gdyż nie każda młoda, niedoświadczona spółka jest w stanie właściwie zarządzać kapitałem i podejmować właściwe decyzje inwestycyjne.

Wykres 3. Sumaryczna wartość ofert według wielkości spółek



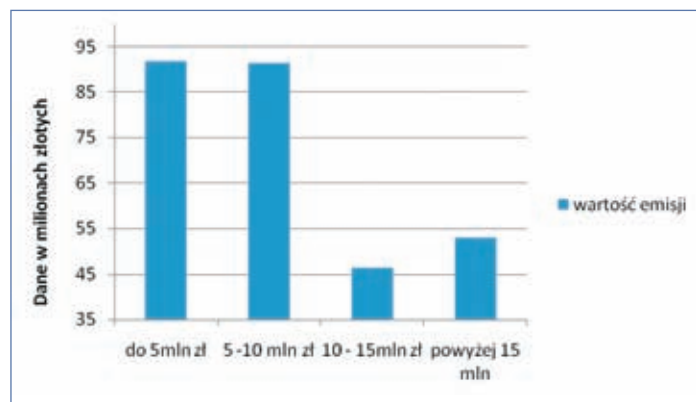
Źródło: IPO.pl



Rozkład czasowy

Debiuty jakie miały miejsce w początkowym stadium działania platformy zaplanowane były jeszcze w czasie hossy, dlatego spółki mimo zawirowań na rynku nie przekładały debiutu. W kolejnych miesiącach liczba debiutów spadała, aby następnie się ustabilizować. Sytuacja na parkietach nie poprawiła się jednak, co nie zachęcało spółki do debiutów w sytuacji, gdy mogło nie być wystarczającego zainteresowania akcjami po stronie kupujących. W marcu liczba ofert osiągnęła swoje minimum. Na początku kwietnia sytuacja na rynku nieco się poprawiła. W tym czasie WIG zaczął powoli wzrastać. W kwietniu też liczba debiutów na NewConnect osiągnęła swoje dotychczasowe maksimum (9 debiutów). Na koniec miesiąca WIG ponownie stracił na wartości, aby w połowie maja po raz ostatni spróbować odrobić straty. Opór okazał się jednak silniejszy i nastąpiła kolejna przecena głównego indeksu giełdowego. Kierując się trudną sytuacją na parkietach spółki wolały wstrzymać się z decyzją o wejściu na NewConnect czekając na lepszy moment, kiedy poprawa sytuacji zachęci inwestorów do lokowania kapitału w akcje.

Wykres 4. Struktura czasowa debiutów



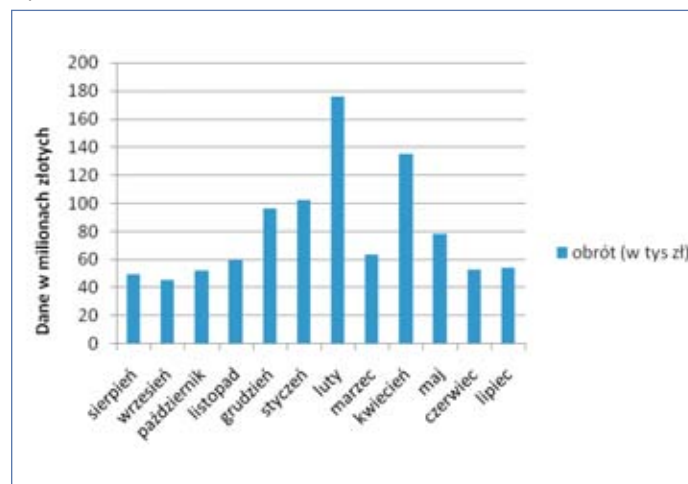
Źródło: IPO.pl

Wartość obrotów

Zainteresowanie rynkiem NewConnect od momentu powstania z miesiąca na miesiąc wzrastało, osiągając największy obrót w lutym (wstawić dane o obrotach). W okresie tym inwestorzy podchodzili jeszcze bardzo optymistycznie do nowego rynku licząc na poprawę sytuacji. Większy optymizm cechował też spółki, które chętniej debiutowały na NewConnect. Marzec był miesiącem drastycznego spadku wartości obrotów, miesiąc ten cechowało też osiągnięcie dna w ilości ofert. W kwietniu natomiast nastąpiło ożywienie sytuacji oraz zwiększony entuzjazm zarówno po stronie inwestorów, jak i spółek. Nastąpiło kolejne zwiększenie wartości obrotów. Liczba debiutów osiągnęła wtedy swój szczyt. W kolejnych miesiącach, ze względu na coraz trudniejszą sytuację na rynkach kapitałowych, można zauważyć wyraźne spowolnienie oraz niechęć do zawierania transakcji. Jest to szczególnie ważne po uwzględnieniu faktu, iż z miesiąca na miesiąc ilość akcji w obrocie była coraz większa ze względu na nowe debiuty. Ewidentnie wskazuje to na fakt malejącego zainteresowania rynkiem NewConnect, które prawdopodobnie nie ulegnie zwiększeniu do

momentu poprawy sytuacji rynkowej.

Wykres 5. Miesięczna wartość obrotów



Źródło: IPO.pl

RANKINGI SPÓŁEK NEWCONNECT

Największy debiut na NewConnect

W tej kategorii znajdują się debiuty, których suma wartości akcji nowych i oferowanych do sprzedaży przez dotychczasowych akcjonariuszy emisji była największa.

W rankingu zwycięzcą okazała się spółka Lug S.A., która pozyskała z rynku 20,7mln PLN. Lug S.A. jest jednym z największych w kraju producentów i dystrybutorów oświetleniowych opraw przemysłowych i dekoracyjnych. Dzięki emisji akcji, firma rozbudowała swoje zasoby produkcyjne budując nowy obiekt produkcyjno-magazynowo-biurowy, a także zakupiła nowe linie technologiczne, które przyczynią się do znaczącego zwiększenia mocy produkcyjnych oraz poprawienia wydajności Spółki. Lug S.A. planuje wykorzystać chłonność nowych kierunków eksportu, docelowo przeznaczając ok. 60% swojej produkcji na eksport. Spółka zakłada osiągnięcie pozycji lidera wśród krajowych producentów profesjonalnych opraw oświetleniowych.

Drugie miejsce zajęła spółka M.W. Trade, która przeprowadziła emisję na 16,3 mln PLN. M.W. Trade S.A. świadczy usługi finansowe na rzecz samodzielnych, publicznych zakładów opieki zdrowotnej, polegające na finansowaniu oraz restrukturyzacji ich zobowiązań. Firma oferuje ekspercką wiedzę i unikalne rozwiązania, które zapewniają płynność finansową placówkom z sektora publicznej służby zdrowia. Pozyskane środki spółka przeznaczyła na zwiększanie portfela wierzytelności ZOZ-ów, w celu „ratowanie służby zdrowia”. Firma w najbliższym czasie planuje przejście na rynek główny GPW i pozyskanie kolejnych środków na inwestycje.



Jak zmniejszyć koszty debiutu dzięki funduszom UE

Jednym z czynników wpływających na podjęcie decyzji o przygotowaniu do debiutu na rynku NewConnect są stosunkowo niskie koszty pozyskania kapitału i uproszczone procedury. Koszty te można jeszcze bardziej zredukować dzięki wykorzystaniu funduszy UE. Zarówno firmy planujące debiut na rynku NewConnect jak też spółki już notowane na NewConnect i przygotowujące się do przejścia na rynek podstawowy, mogą aplikować o zwrot części kosztów przygotowania dokumentacji niezbędnej do pozyskania kapitału.

W ramach tzw. Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, działania 3.3. „Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP”, małe i średnie przedsiębiorstwa ubiegają się mogą o dofinansowanie maximum połowy kosztów przygotowania spółki do pozyskania kapitału z rynku, w tym o dofinansowanie usług świadczonych przez Autoryzowanych Doradców, takich jak EFICOM S.A.

Przedsiębiorstwo może ubiegać się o dofinansowanie tzw. „kosztów kwalifikowanych”. Są to wydatki przeznaczone na

przygotowanie dokumentacji i analiz niezbędnych do pozyskania inwestora zewnętrznego. Z funduszy europejskich dofinansować można usługi doradcze przygotowania dokumentu ofertowego spółki czyli prospektu emisyjnego lub memorandum informacyjnego. W przypadku przeprowadzania oferty prywatnej, tzw. private placement, możliwe jest dofinansowanie – raportu z oferty prywatnej i dokumentu informacyjnego spółki. Za przygotowanie tej dokumentacji na rynku NewConnect odpowiedzialni są Autoryzowani Doradcy.

Dofinansowanie Funduszy Europejskich stanowi bezzwrotną dotację przyznaną na zasadzie refundacji. Przedsiębiorstwo najpierw samo ponosi wydatki, które prawidłowo udokumentowane, podlegają następnie częściowemu dofinansowaniu. Poziom dofinansowania w ramach Działania 3.3. wynosi 50% kosztów kwalifikowanych – przedsiębiorstwo może zatem „odzyskać” połowę kosztów poniesionych na przygotowanie wymaganej do pozyskania zewnętrznego inwestora dokumentacji. Minimalna i maksymalna wartość dofinansowania nie została określona.

W 2008 roku alokacja na dofinansowanie tego typu usług wynosi 15 mln Euro.

Na trzecim miejscu uplasował się WDM S.A., który pozyskał z NewConnect 16 mln PLN. Zgromadzony kapitał spółka przeznaczyła na rozwój WDM TFI SA, inwestycje portfelowe typu pre-IPO, utworzenie Punktów Inwestycyjnych pod marką WDM oraz inwestycje w internetową dystrybucję jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Celem inwestycji jest budowa silnej marki Grupy Kapitałowej, w skład której wchodzi dom maklerski, TFI oraz pośrednik finansowy, który planuje zająć jedną z czołowych pozycji na polskim rynku pod względem rozpoznawalności.

Tabela 3. Ranking spółek NewConnect – największe debiuty

Lp.	Spółka	Wielkość oferty (w mln PLN)
1	LUG	20,7
2	MW Trade	16,3
3	WDM SA	16,0
4	Mera	13,7
5	Pharmena	13,6
6	Inwest Connect	11,3
7	Euroimplant	11,1
8	Stark Development	10,4
9	ECMSA	9,8
10	Organic Farma Zdrowia	9,2

Źródło: IPO.pl

Najbardziej znaczący dla spółki debiut

W rankingu najbardziej znaczącego debiutu prezentujemy klasyfikację spółek pod względem stosunku wielkości pozyskanego kapitału brutto do sumy bilansowej spółki przed debiutem. Dane zostały oparte o dokument informacyjny.

Pierwsze miejsce zajął dom maklerski WDM S.A., który pozyskał kapitał przekraczający ponad osiemnastokrotną wartość sumy bilansowej przed debiutem. Pozyskany kapitał spółka przeznaczyła na wspomniany już rozwój WDM TFI S.A. (2,5 mln PLN), inwestycje portfelowe typu pre-IPO (11 mln PLN), utworzenie punktów inwestycyjnych pod marką WDM w najważniejszych miastach Polski (1,5 mln PLN) oraz inwestycje w internetową dystrybucję jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych (1 mln PLN).

Na drugim miejscu uplasowała się spółka IntelIWISE S.A., która pozyskała prawie 5 mln PLN (stanowiące 1293% sumy bilansowej). Spółka prowadzi wyspecjalizowaną działalność w zakresie tworzenia, rozwoju i integracji oprogramowania optymalizującego procesy biznesowe firm. Pozyskany kapitał przeznaczony został przede wszystkim na zdobycie klientów i kontaktów na rynku lokalnym oraz na rozwinięcie działalności międzynarodowej. Celem podjętych przez spółkę działań jest zbudowanie pozycji światowego dostawcy innowacyjnych rozwiązań internetowych, bazujących na technologiach AI.



Kancelaria prawna Autoryzowanym Doradcą NewConnect

CHAŁAS I WSPÓLNICY
KANCELARIA PRAWNA



Z oficjalnego raportu podsumowującego rok funkcjonowania NewConnect wynika, że 26 % Autoryzowanych Doradców stanowią kancelarie prawne. Czy obowiązki Autoryzowanego Doradcy znacząco odbiegają od zwykłej praktyki renomowanych kancelarii?

Nie. Co więcej czynności, które wykonują prawnicy w ramach wypełniania obowiązków na rzecz emitentów w znacznej mierze pokrywają się z doradztwem prawnym. Przypomnę, że aby uzyskać wpis na listę Autoryzowanych Doradców kancelaria podobnie jak inne podmioty jest weryfikowana według ścisłych kryteriów do których należy m.in. możliwość ciągłego zapewnienia profesjonalnych usług doradczych emitentowi.

Tym samym doświadczenia w zakresie obsługi korporacyjnej spółek kapitałowych stanowią znaczną zaletę kancelarii prawnej jako Autoryzowanego Doradcy.

Jak mógłby Pan opisać specyficzną rolę kancelarii prawnej jako Autoryzowanego Doradcy w procesie upublicznienia spółki?

Jak wynika ze specyfiki rynku NewConnect, jest on adresowany

do niedużych, ale dynamicznie rozwijających się podmiotów. Przedsiębiorcy, którzy zamierzają debiutować w alternatywnym systemie obrotu rzadko prowadzą swoją działalność w formie spółki akcyjnej lub komandytowo-akcyjnej. W takim przypadku niezbędne jest dostosowanie formy prawnej przy jednoczesnym spełnieniu wymogów przewidzianych dla spółek publicznych. Ścisła współpraca z emitentem już na początku wyraźnie procentuje podczas sporządzania Dokumentu Informacyjnego oraz w trakcie poszukiwania inwestorów.

Jakie podmioty najczęściej decydują się na wybór kancelarii prawnej jako Autoryzowanego Doradcy?

Potencjalny emitent powinien przede wszystkim gruntownie przeanalizować wybór doradcy pod względem znajomości branży, doświadczenia na rynku kapitałowym oraz umiejętności spełnienia wymogów formalnych. Renomowana kancelaria w myśl tych zasad wyróżnia się tym, że na co dzień jej prawnicy prowadzą obsługę spółek z wielu sektorów gospodarki. Co więcej stałe i wyspecjalizowane zespoły audytorów prawnych stanowią nieocenioną pomoc przy wycenie potencjalnego emitenta.

Wywiad z udziałem Jarosława Chałasa
Partnera Zarządzającego
Kancelarii Prawnej Chałas i Wspólnicy.

Trzecie miejsce w naszym rankingu zajęła spółka Euroimplant S.A. działająca w branży biotechnologicznej, której głównym celem jest wprowadzanie na rynek europejski i światowy kolejnych nowatorskich rozwiązań z zakresu inżynierii tkankowej oraz osiągnięcie znaczącej pozycji na rynku europejskim. Środki pozyskane z debiutu przeznaczone zostały m.in. na działalność badawczo-rozwojową, rozbudowę infrastruktury, wprowadzenie nowych produktów na rynek i inwestycje w kadrę. Spółka szacuje, że pierwsze efekty inwestycji będą widoczne w 2009 roku. W latach 2008-2010 Euroimplant S.A. spodziewa się ponad 50-krotnego wzrostu przychodów.

Tabela 4. Ranking spółek NewConnect - najbardziej znaczący debiut

Lp.	Spółka	Pozyskany kapitał/suma bilansowa
1	Wrocławski Dom Maklerski	1818%
2	InteliWISE	1293%
3	Euroimplant	1108%
4	A T O N - H T	825%
5	ECMSA	711%
6	RCUNION	648%
7	VICTORIA	585%
8	STARK DEVELOPMENT	558%
9	Adv.pl	554%

Źródło: IPO.pl

Najatrakcyjniejszy debiut

W tej kategorii znajdują się spółki, których stopa zwrotu liczona od ceny emisyjnej do końca sierpnia 2008 roku była największa. Niekwestionowanym liderem została spółka Virtual Vision S.A., której cena akcji wzrosła od momentu debiutu prawie 10-krotnie. Spółka zajmuje się tworzeniem cyfrowych animacji form życia realizując seriale TV, gry i filmy 3D. Akcje Virtual Vision wrosły na samym otwarciu w pierwszym dniu notowań o 675% do poziomu 0,31 PLN. Powodem tak dobrego debiutu były bardzo dobre perspektywy branży oraz plan rozwojowy o olbrzymim potencjale. Spółka planuje bowiem utworzyć ośrodek badawczy tworzący programy komputerowe, pozwalające na produkcję filmów i gier w realnym czasie, przy użyciu technik symulacji pozwalających na stworzenie wirtualnych aktorów o realistycznym wyglądem. Założony plan może pozwolić na uzyskanie w czasie trzech lat pięćdziesięciokrotnie wyższych przychodów.

Drugie miejsce w rankingu zajęła spółka Sakana S.A., której kurs wzrósł o 232,32%. Spółka zadebiutowała w maju 2008 roku, także uzyskany wynik osiągnięty został na przełomie dwóch miesięcy. Sakana S.A. jest właścicielem sieci restauracji, oferujących dania kuchni japońskiej. Obecnie sieć restauracji firmy posiada 5 ekskluzywnych restauracji-barów sushi działających w największych miastach Polski.

Trzecie miejsce należy do spółki Vedia S.A., której cena akcji wzrosła od momentu debiutu o 200%. Spółka zadebiutowała w kwietniu 2008 roku, także uzyskany wynik dotyczy niespełna trzech miesięcy. Vedia S.A. zajmuje się sprzedażą urządzeń elektroniki użytkowej. Firma nabywa oferowane na polskim rynku urządzenia bezpośrednio u najlepszych producentów w Chinach i Korei.

Tabela 5. Ranking spółek NewConnect - najatrakcyjniejszy debiut

Lp.	Spółka	Stopa zwrotu z 29.08.2008 / cena emisyjna
1	VISION	950%
2	SAKANA	232,32%
3	VEDIA	200%
4	PERFECT	143,13%
5	ATONHT	71,43%
6	COMPRESS	60,87%
7	SSI	60%
8	DIVICOM	51,67%
9	XPLUS	40%
10	MARSOFT	37,73%

Źródło: IPO.pl

Najbardziej płynna spółka

W kategorii tej znajdują się spółki, których średni miesięczny obrót był największy. Najchętniej handlowano spółką Divicom S.A., której średnia miesięczna wartość obrotów wyniosła 11,72 mln PLN. Kolejne trzy miejsca należą do spółek o średniej miesięcznej wartości obrotów

ponad 9 mln PLN (Bluetax S.A., Veno S.A.). Na uzyskanie przez spółki wyniki oddziałuje jednak kilka czynników. Na wartość obrotów wpływ ma bowiem wolumen, czyli ilość transakcji, cena akcji oraz ilość akcji w wolnym obrocie. Na wynik uzyskany przez lidera klasyfikacji największy wpływ miała wartość akcji. Na koniec sierpnia 2008 roku cena akcji spółki wyniosła ponad 4,50 PLN i była ona w stanie zrekompensować stosunkowo małą ilość akcji w wolnym obrocie (niecałe 3,5 mln akcji). Na wynik drugiej spółki Bluetax S.A. najsilniejszy wpływ miała ilość akcji w wolnym obrocie (ponad 70,4 mln), natomiast cena waloru miała drugorzędne znaczenie (na koniec sierpnia 2008 roku wyniosła ona 0,21 PLN). Na wartość obrotów oddziałują również informacje napływające ze spółki oraz zdarzenia z mikro i makrootoczenia spółek, które wpływają na wolumen obrotu. Jednakże wpływ wspomnianej wcześniej ceny walorów i ilości akcji w wolnym obrocie zanieczyszcza wartość obrotów znacznie na nią wpływając.

Tabela 6. Ranking spółek NewConnect - najbardziej płynna spółka

Lp.	Spółka	Średnia miesięczna wartość obrotów w mln PLN
1	DIVICOM	11,72
2	BLUETAX	9,45
3	VENO	9,23
4	ATONHT	9,06
5	SSI	7,06
6	EPIGON	4
7	EUROIMPLANT	3,92

Źródło: IPO.pl

KORPEX-AUDYTOR spółka z o.o. 85-174 Bydgoszcz, ul. Glinki 58
 Oddział: 61-606 Poznań, ul. Grochmalickiego 4/1
 BIURA: 80-217 Gdańsk, ul. Kręta 23A
 05-140 Serock, ul. Pułtuska 27/18
 Autoryzowany Doradca rynku NewConnect
 Tel./fax 052 371 93 34, 503 080 360
 e-mail: korpex@korpex.pl

Działający od 1992 r.

Mający duże doświadczenie w: audycie sprawozdań finansowych, wprowadzaniu firm na GPW, doradztwie finansowym i ekonomicznym, doradztwie pozyskiwania środków na rozwój firm

Oferuje usługi: pomocy w stwarzaniu przedsiębiorstwom szans na szybki wzrost i awans do grona spółek giełdowych zwłaszcza we wczesnej fazie rozwoju „ealy-stage”, pomocy w pozyskaniu inwestorów i kapitału na rozwój poprzez: ofertę publiczną, private placament, inwestorów kwalifikowanych, pozabankowych pośredników handlu akcjami, fundusze inwestycyjne; pomocy w spełnianiu obowiązków informacyjnych spółek publicznych.

KORPEX-AUDYTOR to znaczna gwarancja sukcesów na rynku NewConnect.



RANKING AUTORYZOWANYCH DORADCÓW

Obowiązkiem każdej spółki planującej debiut na NewConnect jest podpisanie umowy z Autoryzowanym Doradcą. Na koniec sierpnia 2008 roku na liście doradców było 137 podmiotów. Redakcja IPO.pl przeanalizowała aktywność Autoryzowanych Doradców na rynku NewConnect. W rankingu uwzględniliśmy Autoryzowanych Doradców, którzy obsłużyli co najmniej 2 oferty. Ostatecznie w rankingu łącznie wzięło udział dwunastu autoryzowanych doradców.

Ilość debiutów na NewConnect

Najwięcej spółek na NewConnect w pierwszym roku funkcjonowania platformy wprowadził doradca CEE Capital Sp. z o.o.. Spółka jest w 100% zależna od spółki WDM S.A., która poprzez CEE Capital Sp. z o.o. oferuje kompleksową obsługę w zakresie przeprowadzania prywatnych emisji akcji i wprowadzania spółek na rynek NewConnect. CEE Capital Sp. z o.o. wprowadziła rekordową liczbę 10 spółek, z czego dwie należały do sektora usług finansowych, dwie do sektora budownictwo oraz dwie do sektora technologii. Świadczy to o dużej dywersyfikacji portfela. Drugie miejsce przypadło Inwest Consulting S.A. Spółka w czasie pierwszego roku wprowadziła 7 spółek, z czego trzy z sektora inwestycji oraz dwie z sektora handlu. Trzecie miejsce zajęli Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Audytorów i Doradców Sp. z o.o. z sześcioma debiutującymi spółkami, z czego aż trzy debiuty dotyczyły spółek z sektora technologii.

Tabela 7. Ranking Autoryzowanych Doradców - ilość wprowadzonych spółek na NewConnect

Lp.	Autoryzowany Doradca	Ilość spółek
1	CEE Capital Sp. z o.o.	10
2	Inwest Consulting S.A.	7
3	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Audytorów i Doradców Sp. z o.o.	6
4	GoAdvisers Sp. z o.o.	5
5	Capital One Advisers Sp. z o.o.	4
6	Celichowski - Szyndler - Więckowska i Partnerzy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych Spółka Partnerska	3

Źródło IPO.pl

Wartość pozyskanego kapitału

Autoryzowani Doradcy zostali przeanalizowani również pod kątem wartości pozyskanego kapitału przez wprowadzane spółki. Zdecydowanym liderem w tym rankingu została spółka CEE Capital Sp. z o.o.. Łączna wartość pozyskanego przez wprowadzane spółki kapitału wyniosła ponad 82,9 mln PLN, co stanowi niespełna 30%

udział w rynku. Wartość ta w niespełna 50% została wygenerowana z wprowadzenia dwóch spółek o największej wartości pozyskanego kapitału (Lug S.A. oraz M. W. Trade S.A.), których łączna wartość debiutów stanowiła około 40 mln PLN. CEE Capital Sp. z o.o. wprowadziła również na NewConnect inne spółki o bardzo dużej wartości emisji. Można więc łatwo zauważyć, że swoją przewagę w wartości emisji spółka zdobyła na debiutach, które pozyskały w ramach IPO ponad 5 mln PLN. Kolejne pozycje w rankingu AD zajął Inwest Consulting S.A. (7,1% udział w wartości debiutów) oraz Capital One Advisers Sp. z o.o. (6% udział w wartości debiutów). Spółki te w porównaniu z CEE Capital Sp. z o.o. znajdują się jednak daleko w tyle.

Tabela 8. Ranking Autoryzowanych Doradców - suma wartość pozyskanego kapitału przez Autoryzowanych Doradców

Lp.	Autoryzowany Doradca	Łączna wartość ofert	Udział w rynku
1	CEE Capital Sp. z o.o.	82,9	28%
2	Inwest Consulting S.A.	21,1	7,1%
3	Capital One Advisers Sp. z o.o.	17,9	6%
4	INVESTIN Sp. z o.o.	16,4	5,5%
5	IPO DORADZTWO STRATEGICZNE Sp. z o.o.	12,8	4,3%
6	ECM Dom Maklerski SA	12,4	4,2%
7	GoAdvisers Sp. z o.o.	12,3	4,2%
8	Celichowski - Szyndler - Więckowska i Partnerzy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych Spółka Partnerska	7,4	2,5%
9	Beskidzki Dom Maklerski SA	6,8	2,3%
10	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Audytorów i Doradców Sp. z o.o.	5,6	1,9%
11	Łuczniński i Wspólnicy Spółka Komandytowa	1,9	0,6%
12	Dom Maklerski Capital Partners SA	1,6	0,5%

Źródło: IPO.pl

Najefektywniejszy Autoryzowany Doradca

W tej kategorii znajdują się Autoryzowani Doradcy, których stosunek pozyskanego kapitału do wartości bilansowej wprowadzonych spółek był największy. W rankingu znajdują się tylko te podmioty, które przeprowadziły minimum 2 oferty. Pominięte zostały oferty, które nie wiązały się z nową emisją akcji.

W rankingu najefektywniejszym Autoryzowanym Doradcą została INVESTIN sp. z o.o., który wprowadził spółkę ADV.pl tworzącą interaktywne rozwiązania marketingowe oraz spółkę z branży technologie ECM. W przeprowadzonych ofertach zwycięzca pozyskał kapitał przekraczający o ponad 639% sumę bilansową spółek. Drugie miejsce przypadło ECM S.A., który wprowadził do alternatywnego obrotu



Odpowiedzialność Autoryzowanego Doradcy

Powołanie – wzorem brytyjskiego Alternative Investment Market – nowej kategorii doradców, specjalizujących się w świadczeniu usług na rzecz podmiotów debiutujących na NewConnect, było celnym posunięciem, które w znacznej mierze przyczyniło się do sukcesu rynku alternatywnego stworzonego przez GPW. Obecnie status autoryzowanego doradcy posiada 137 podmiotów przy 66 spółkach notowanych na NewConnect. W przypadku AIM statystyki wyglądają odmiennie – przy 1685 notowanych spółkach rynek alternatywny London Stock Exchange posiada 70 Nomadów. Rodzi to pytanie jak w natłoku doradców wybrać tego właściwego i jaką odpowiedzialność ponosi on za swoje działania.

Już w pierwszych dniach funkcjonowania NewConnect jasne było, że autoryzowani doradcy będą odgrywali znacznie ważniejszą rolę, niż domy maklerskie na rynku podstawowym. Jasne było również, że ponosiły będą oni odpowiedzialność za losy nowego rynku. Odpowiedzialność nie tylko formalno-prawną wobec emitentów, inwestorów i GPW, ale też wizerunkową, która z upływem czasu decydowała będzie o ich pozycji na rynku, który w pierwszym roku istnienia przyniósł im ponad 14 mln złotych przychodu.

Z założenia autoryzowani doradcy powinni odpowiadać za weryfikację spółek debiutujących na NewConnect, a następnie wspierać je w wypełnianiu obowiązków z tym związanych. Po roku funkcjonowania rynku można stwierdzić, że cel ten został osiągnięty jedynie częściowo. Rola autoryzowanego doradcy sprowadzona została w regulaminie NewConnect przede wszystkim do badania, czy Dokument Informacyjny spełnia określone wymogi oraz współdziałania z emitentem w zakresie wypełniania obowiązków informacyjnych. Wbrew definicji praktyką rynkową stało się jednak, nie tylko badanie Dokumentu Informacyjnego, ale także jego sporządzanie przez autoryzowanych doradców. Tym samym może to stać w sprzeczności z zasadą mówiącą, że nikt nie może być sędzią we własnej sprawie. W efekcie, obecny stan rzeczy w pewnych okolicznościach może budzić wątpliwości co do danych zawartych w Dokumentcie Informacyjnym. Jest to tym ważniejsze, że emitenci na NewConnect najczęściej posiadają krótką historię działalności a Dokument Informacyjny stanowi dla inwestorów podstawowe źródło wiedzy o działalności danej spółki.

Z kolei pojęcie „współdziałania” przy wypełnianiu obowiązków informacyjnych nie zostało wsparte narzędziami do jego egzekwowania, a z drugiej strony rozmyło odpowiedzialność za politykę informacyjną emitenta.

W związku z powyższym kluczową sprawą, z punktu widzenia emitenta, ale również inwestorów, jest zawarcie odpowiednio sformułowanej umowy z autoryzowanym doradcą, która wyraźnie określi zakres jego obowiązków i odpowiedzialności. Do podstawowych elementów, oprócz tych wymienionych w regulacjach NewConnect, za które odpowiedzialność powinien ponosić autoryzowany doradca zaliczyć można między innymi:

- przeszkolenie emitenta w zakresie realizowania polityki informacyjnej;
- bieżący nadzór i doradztwo w zakresie jej wykonywania;
- wyznaczenie jednej osoby do „opieki” nad wybranym emitentem;
- doradztwo w zakresie przygotowania Dokumentu Informacyjnego w sposób zgodny z regulaminem NewConnect, ale także zawierającego rzetelne i realistyczne prognozy finansowe, a co za tym idzie realistyczną wycenę przedsięwzięcia emitenta;
- wsparcie emitenta w relacjach z inwestorami zarówno instytucjonalnymi, jak i indywidualnymi;
- doradztwo w zakresie funkcjonowania emitenta na rynku kapitałowym.

Innym problemem w określeniu odpowiedzialności autoryzowanego doradcy jest brak szczegółowych uregulowań, choćby w postaci „miękkiego prawa” tj. kodeksu dobrych praktyk. Dlatego propozycję uchwalenia przez GPW „Dobrych Praktyk Autoryzowanych Doradców NewConnect” należy przyjąć z aprobatą. Zwiększenie roli doradców, w szczególności poprzez wprowadzenie zalecenia zakładającego sporządzenie oceny sytuacji emitenta leży zarówno w interesie spółek szykujących się do wejścia na giełdę jak i inwestorów, a w dalszej kolejności – Giełdy Papierów Wartościowych. Większa przejrzystość powinna zaowocować mniejszym ryzykiem inwestycyjnym i przyciągnięciem większej ilości kapitału na rynek. Natomiast niewiążący charakter tych regulacji powinien stanowić wystarczającą barierę przed nadmiernym wzrostem kosztów związanych z przygotowaniem do wejścia na NewConnect. Wydaje się, że Autoryzowani Doradcy są przygotowani na przyjęcie na siebie dodatkowych obowiązków i wiążącej się z nimi odpowiedzialności.

Radosław Tadajewski,
Prezes Zarządu Trinity Capital



sieć zdrowych delikatesów. Organic Farma Zdrowia (274%) oraz firmę świadczącą kompleksowe usługi finansowe w zakresie wyceny i księgowości aktywów inwestycyjnych, Victoria Asset Operation Centre (585%). Kolejne miejsce na podium zajął Celichowski - Szyndler - Więckowska i Partnerzy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych Spółka Partnerska. Wprowadzone przez AD spółki pozyskały w ramach oferty na rynku New Connect kapitał przekraczający 124% ich łącznej sumy bilansowej przed debiutem.

Tabela 9. Ranking Autoryzowanych Doradców - najefektywniejszy Autoryzowany Doradca

Lp.	Autoryzowany Doradca	Średnia pozyskanego przez spółkę kapitału
1	INVESTIN Sp. z o.o.	639%
2	ECM Dom Maklerski SA	317%
4	Celichowski - Szyndler - Więckowska i Partnerzy Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych Spółka Partnerska	124%
3	Central Eastern Europe Capital Sp. z o.o. (CEE Capital Sp. z o.o.)	111%
5	Dom Maklerski Capital Partners SA	88%
6	IPO DORADZTWO STRATEGICZNE Sp. z o.o	78%
7	GoAdvisers Sp. z o.o.	67%
8	Ruciński i Wspólnicy Kancelaria Audytorów i Doradców Sp. z o.o.	62%
9	Inwest Consulting S.A.	38%
10	Beskidzki Dom Maklerski SA	36%
11	Capital One Advisers Sp. z o.o.	31%
12	Łuczyński i Wspólnicy Spółka Komandytowa	19%

Źródło: IPO.pl

PLEBISCYT „Najbardziej innowacyjna spółka z NewConnect”

Spółki oceniają innowacyjność spółek

Redakcja IPO.pl zorganizowała plebiscyt na najbardziej innowacyjną spółkę notowaną na rynku NewConnect. Przeprowadziliśmy badanie wśród wszystkich spółek notowanych na rynku NewConnect. Zadaniem spółek było wytypowanie najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw z tej samej platformy. Według spółek najbardziej innowacyjną jest spółka Euroimplant S.A.. Jest to firma innowacyjno-wdrożeniowa, której polem działania są nowoczesne biotechnologie medyczne. Działalność spółki obejmuje projektowanie i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań z zakresu inżynierii tkankowej, medycyny regeneracyjnej i toksykologii in vitro.

Na drugim miejscu uplasował się Aton-HT S.A.. Spółka funkcjonuje w obszarze innowacyjnych technologii utylizacji odpadów niebezpiecznych i odzysku cennych materiałów. Sztandarowym produktem spółki jest kompleksowa linia technologiczna do unieszkodliwiania odpadów azbestowych. Wyjątkowa innowacyjność proponowanego przez spółkę rozwiązania polega na tym, że mikrofalowy reaktor do unieszkodliwiania azbestowych odpadów dostarcza się wprost na plac rozbiórki obiektu zbudowanego z użyciem azbestu. Daje to bardzo duże oszczędności i zmniejsza skażenie środowiska przy transporcie azbestowych odpadów.

Trzecią spółką uznaną za najbardziej innowacyjną jest InteliWISE S.A.. Spółka jest dostawcą systemów sztucznej inteligencji, które wspomagają wyszukiwanie informacji, prowadzenie transakcji i obsługę klientów w Internecie. Oferowane przez firmę aplikacje dotyczą między innymi kontaktowania się użytkownika z komputerowo-internetowym systemem poprzez ekran dotykowy i umożliwiają otrzymywanie informacji w języku naturalnym, czyli takim, jaki jest używany w kontaktach międzyludzkich.

Analizując wyniki plebiscytu warto podkreślić fakt, że nie ma zdecydowanego lidera na rynku innowacji. Z jednej strony spółki notowane na NewConnect miały często problem z oceną innowacyjności uczestników rynku albo nie znały dokładnie profilu działalności innych spółek. Z drugiej strony „innowacyjność” jest różnie interpretowana i to potwierdzają ostateczne wyniki plebiscytu oraz opinie przedstawicieli spółek z NewConnect.

Tabela 10. Plebiscyt IPO.pl - najbardziej innowacyjna spółka wg spółek

Lp.	Spółka	Liczba głosów
1	Euroimplant S.A.	15,70%
2	ATON-HT S.A.	11,20%
3	InterlWISE S.A.	9,10%

Źródło: IPO.pl

Inwestorzy o innowacyjności spółek

O innowacyjność spółek notowanych na NewConnect zapytaliśmy również inwestorów. Za najbardziej innowacyjną uznano spółkę zajmującą się utylizacją odpadów Aton-HT S.A.. Drugie miejsce zajęła spółka działająca w obszarze biotechnologii medycznych Euroimplant S.A.. Jak więc łatwo zauważyć są to te same firmy, które zostały wytypowane przez spółki notowane na NewConnect, z jedyną różnicą zamiany pozycji lidera. Trzecią pozycję wśród innowacyjnych spółek według oceny inwestorów zajął producent i dystrybutor gier komputerowych Nicolas Games S.A.

Tabela 11. Plebiscyt IPO.pl - najbardziej innowacyjna spółka wg inwestorów

Lp.	Spółka innowacyjna	Liczba głosów
1	Aton- HT S.A.	17,40%
2	Euroimplant S.A.	9,20%
3	Nicolas Games S.A.	6,60%

Źródło: IPO.pl

1. Jakie wartości dodane dla Spółki i Zarządu wnosi autoryzowany doradca?

Rolą Autoryzowanego Doradcy jest na pierwszym etapie współpracy przygotowanie spójnej i długofalowej strategii rozwoju kapitałowego Spółki, w kontekście jej planów rozwojowych, zapotrzebowania na kapitał oraz możliwości budowy wartości dla akcjonariuszy. W trakcie dalszej współpracy ze Spółką, Autoryzowany Doradca jest odpowiedzialny za kompleksowe przygotowanie Spółki, jej Zarządu oraz wiodących akcjonariuszy do funkcjonowania po dopuszczeniu akcji Spółki do obrotu publicznego na NewConnect. W trakcie tej współpracy Autoryzowany Doradca może – jeśli posiada takie kompetencje – wnieść ogromną wartość dodaną poprzez współpracę ze wszystkimi zainteresowanymi stronami w procesie budowy wartości. Innymi słowy Autoryzowany Doradca może wpływać w sposób znaczący na ścieżkę rozwoju kapitałowego firmy, którego wymiernymi beneficjentami są akcjonariusze.



2. Jak z perspektywy czasu ocenia Pan funkcjonowanie rynku NewConnect?

Naszym zdaniem stworzenie Alternatywnego Systemu Obrotu wynikało z oczekiwań rynku. Skorzystali na tym zarówno inwestorzy, którzy otrzymali dostęp do szerokiego grona nierzadko niszowych projektów, jak i ogromna grupa interesujących spółek, które pomimo szybkiego tempa wzrostu nie mogły jeszcze liczyć na obecność na głównym parkiecie GPW.

Realizację tego odważnego pomysłu – dzięki determinacji władz GPW – już dziś można uznać za sukces: powstała sprawnie funkcjonująca platforma obrotu akcjami, wokół której skupiła się grupa inwestorów indywidualnych oraz instytucjonalnych reprezentujących niezagospodarowany do tej pory obszar rynku kapitałowego. Platforma przyciągnęła również grupę prężnych rodzimych firm doradczych, które po raz pierwszy w historii polskiego rynku kapitałowego uzyskały unikatową szansę na rozwój własnej działalności konsultingowej.

Również z punktu widzenia Capital One Advisers i naszych emitentów pierwszy rok działalności NewConnect można uznać za ogromny sukces. Z ofert prywatnych pozyskaliśmy łącznie niemal 20 milionów złotych, wprowadziliśmy pięć spółek na rynek, a współpraca z naszymi klientami w kontekście NewConnect pozwoliła nam na zainicjowanie transakcji kapitałowych, które bez NewConnect nie byłyby możliwe.

Sam rynek od momentu jego powstania ulega ciągłej transformacji – co jest rezultatem wnikliwej i ciągłej oceny jego stanu tak przez GPW, jak i innych jego uczestników – autoryzowanych doradców, inwestorów, członków rynku oraz samych emitentów. Z pewnością proces transformacji nie jest jeszcze zakończony i spodziewamy się, że w nadchodzących latach będzie nadal kontynuowany. To są zjawiska pozytywne i unikatowe. Sądzimy, że doprowadzą one do znaczącego zwiększenia zainteresowania rynkiem przez inwestorów i emitentów.

3. W jakim kierunku powinny iść modyfikacje regulacji dotyczących ASO?

Mamy sporo przemyśleń dotyczących potencjalnych zmian, które można wprowadzić w celu uregulowania NewConnect, aby zwiększyć bezpieczeństwo zarówno inwestorów, jak i emitentów. Myślimy tu o idei wprowadzenia obowiązku wezwań w przypadku przekroczenia przez inwestorów określonych progów udziału w kapitale akcyjnym, o wprowadzeniu progów minimalnego rozproszenia akcjonariatu, o zwiększeniu obowiązków informacyjnych dla Spółek. Zmiany te rzecz jasna upodobnią NewConnect do głównego parkietu giełdy, ale takie właśnie modyfikacje są postulowane przez wszystkie strony funkcjonujące na rynku, z którymi jesteśmy w stałym kontakcie. Jest to naturalny porządek wynikający z potrzeby ujednoczenia standardów. Jesteśmy przekonani, że tego rodzaju propozycje spotkają się z aprobatą GPW, będąc podstawą do dalszej dyskusji na temat kształtu małego parkietu.

4. Jaka jest największa bariera funkcjonowania rynku?

W chwili obecnej największą przeszkodą jest przede wszystkim ograniczona pula środków finansowych, które są dostępne na inwestycje w spółki wchodzące na rynek. Mamy nadzieję, że wraz z poprawą sytuacji na rynkach kapitałowych sentyment inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych ulegnie znaczącej poprawie oraz dalszemu zróżnicowaniu, co zaowocuje znacznie większą liczbą spółek, które będą na tym rynku notowane. Zwiększenie liczby inwestorów będzie miało również pozytywny wpływ na relatywnie niską płynność NewConnect.

Element sukcesu Twojej Spółki

- Rozwój poprzez IPO na GPW i NewConnect
- Wieloletnie doświadczenie oraz światowe standardy
- Inicjatywa i profesjonalizm
- Indywidualne wsparcie dla Zarządu i Właścicieli
- Ekspertyza i dostęp do rynków międzynarodowych

www.capitalone.pl

CAPITAL ONE
ADVISERS





Inwestorzy o spółkach - najlepsze relacje inwestorskie

Redakcja IPO.pl wspólnie z inwestorami oceniła również spółki, które utrzymują najlepsze relacje inwestorskie. Najbardziej komunikatywną spółką został dom maklerski WDM S.A.. Znacznym ułatwieniem dla spółki było z pewnością jej doświadczenie, gdyż działa ona na platformie od początku jej istnienia. Ponadto korzystne jest również doświadczenie spółki zależnej CEE Capital Sp. z o.o., która wprowadziła jako Autoryzowany Doradca największej spółek na NewConnect. Drugie miejsce przypadło spółce Telestrada S.A. (5,90% głosów). Trzecie miejsce w rankingu należało się spółce Nicolas Games S.A., która uzyskała 5,20% wszystkich głosów.

Tabela 12. Plebiscyt IPO.pl - spółka o najlepszych relacjach inwestorskich wg inwestorów

Lp.	Spółka- jakość relacji	Liczba głosów
1	WDM S.A.	7,10%
2	Telestrada S.A.	5,90%
3	Nicolas Games S.A.	5,20%

Źródło: IPO.pl

NewConnect jako sposób finansowania innowacyjnych przedsięwzięć

Dla jakich firm NewConnect?

Rynek NewConnect powstał z myślą o młodych, dynamicznych firmach, z wysokim potencjałem wzrostu. Wypełnił lukę kapitałową która występowała na rynku. Stworzył możliwość finansowania a przez to i rozwoju dla wielu przedsiębiorstw. Dla spółek NewConnect to przede wszystkim sposób finansowania rozwoju, natomiast dla inwestorów to szansa na osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków, ale przy znacznym ryzyku i w dłuższej perspektywie czasu.

Rynek alternatywny NewConnect jest dedykowany dla spółek:

- ✓ W początkowej fazie rozwoju (bez historii działalności)

Rynek NewConnect to szansa dla tych firm, dla których inne źródła finansowania są praktycznie niedostępne. Firmy bez historii działalności, zdolności kredytowanej oraz zabezpieczeń są dla instytucji finansowych dużym ryzykiem. Tradycyjny kredyt bankowy jest finansowaniem, po które nie mogą one sięgnąć. Dzięki platformie NewConnect przedsiębiorca może pozyskać kapitał na dynamiczny rozwój. Jedynym jego zadaniem jest przekonanie inwestorów, że

Dorota Skowron, Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych

NewConnect. Dlaczego NIE?

Rynek NewConnect to rynek inwestorów indywidualnych. To oni w minionym półroczu wygenerowali na nim ponad 90% obrotów. Co sądzą o rynku sami zainteresowani? Odpowiedzi na to pytanie dostarcza przeprowadzone już po raz szósty przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych Ogólnopolskie Badanie Inwestorów (OBI). W tegorocznym OBI wprowadzono kilka pytań związanych z rynkiem NewConnect. Inwestorzy odpowiedzieli m.in. na 3 pytania związane z rynkiem NewConnect: „Czy inwestujesz na rynku NewConnect?”, „Dlaczego nie inwestujesz na NewConnect?” oraz „Jak oceniasz dotychczasowe funkcjonowanie rynku NewConnect?”. Okazuje się, że na rynku NewConnect inwestuje tylko 26% ankietowanych. Inwestorzy, którzy nie lokują swoich środków na tym rynku, jako przyczynę wskazują najczęściej słabą wiedzę na jego temat (aż 47% ankietowanych). Takie uzasadnienie jest w pełni zrozumiałe. Największym źródłem informacji na temat tego młodego rynku jest bowiem głównie sieć internetowa. Inwestor zupełnie nie znający rynku NewConnect ma do dyspozycji przede wszystkim serwisy giełdowe tj.: www.newconnect.pl, www.newconnect.allthepeople.pl oraz od niedawna istniejący www.ncbiuletyn.pl.

Niemniej popularne są www.ipo.pl, www.ncinfo.pl czy forum na www.goldenline.pl. Drugą przyczyną zniechęcającą inwestorów do angażowania swoich środków na NewConnect jest mała płynność akcji (36% ankietowanych). Niedogodności w kupnie i sprzedaży akcji są więc dla inwestorów ze zrozumiałych względów istotnym czynnikiem, który biorą pod uwagę w decyzji o wejściu na rynek. Niewielka płynność w połączeniu z wysokim ryzykiem inwestowania, które zostało wskazane jako kolejny czynnik tłumaczący brak zaangażowania na rynku (32% ankietowanych), potęguje więc jeszcze bardziej brak zaufania do NewConnect.

Jak inwestorzy oceniają dotychczasowe funkcjonowanie rynku NewConnect? Ponad 1/3 respondentów nie wyrobiła sobie jeszcze zdania. Dobrze lub bardzo dobrze rynek ocenia niewiele ponad 20% inwestorów. Po drugiej stronie jest natomiast niemal 20% inwestorów, oceniających rynek źle lub bardzo źle. Kolejne miesiące funkcjonowania NewConnect pozwolą więc niezdecydowanej grupie 1/3 inwestorów przejść na jedną lub drugą stronę, co pozwoli uzyskać ostateczną opinię na temat rynku. Jednak niemal nieprzerwane miesiące spadków NCIindex pozwalają przypuszczać, iż nie będzie ona nacechowana hurraoptymizmem...



LUG na NewConnect

20 listopada 2007 weszliśmy na rynek NewConnect jako jeden z największych producentów profesjonalnych opraw oświetleniowych

Fabryka światła - rok po debiucie

Firma LUG S.A. 20 listopada 2007r. jako osiemnasta dołączyła do grona spółek rynku NewConnect, przeprowadzając największą do tej pory ofertę (20,7 mln zł). Prezes Zarządu, Pan Ryszard Wtorkowski opowiada o swojej firmie i jej wynikach niemal rok po debiucie.

Spółka LUG S.A. jako jedna z pierwszych spółek notowanych na NewConnect opublikowała Raport za półrocze 2008r. Jak skomentowałby Pan osiągnięte wyniki finansowe?

- Branża profesjonalnej techniki oświetleniowej, w której działamy cechuje się znaczną sezonowością. Przychody w wysokości 27,1 mln zł oraz 780 tys. zł zysku netto to wynik, którego się spodziewaliśmy.

Do tej pory nasze moce produkcyjne wykorzystywane były w stu procentach i dopiero pełne uruchomienie nowego zakładu 1 listopada br. pozwoli nam wypracować w pełni satysfakcjonujące wyniki. III i IV kwartał 2008 będą znacznie lepsze, co przedstawimy w pierwszym raporcie kwartalnym – 4 listopada br.

Na jakim etapie znajduje się wspomniana przez Pana inwestycja?

- Nowy zakład w Specjalnej Strefie Ekonomicznej wkroczył w ostateczną fazę realizacji. Uruchomiliśmy już magazyn wysokiego składowania i wydziały sekcji mechanicznej. 26 września br. podpisano także protokół uruchomienia najnowocześniejszej w Polsce automatycznej linii do produkcji obudów stalowych Salvagnini MD+S4+P4 potwierdzający jej pełną gotowość do produkcji. Trwają prace wykończeniowe części biurowej.

Czym będzie wyróżniała się nowa siedziba firmy?

- Postawiliśmy na nowoczesne technologie, które pozwolą nam realizować zamówienia najbardziej wymagających klientów i produkować profesjonalne oprawy o najwyższych parametrach technicznych. W tym celu zakupiliśmy innowacyjną linię produkcyjną Salvagnini, która istotnie skróci czas produkcji jednej z najbardziej typowych opraw i zwiększy nasze moce produkcyjne przy zaangażowaniu stałej liczby pracowników. Zainwestowaliśmy także w automatyczną lakiernię proszkową z najnowszą technologią przygotowania powierzchni, tzw. nanoceramiką oraz kolejne prasy i wykrawarki sterowane numerycznie. Jednocześnie dbamy, by nasza działalność wywierała jak najmniejszy wpływ na środowisko. Zakupiliśmy oczyszczalnię ścieków przemysłowych pochodzących z lakierni, opartą na energooszczędnej technologii strącania chemicznego, a także zastosowaliśmy wiele energooszczędnych rozwiązań w zakresie oświetlenia. Ponadto 1 sierpnia br. została oficjalnie uruchomiona



Twoja przyszłość w naszym świetle

spółka zależna LUG Light Factory Sp. z o.o., która przejęła całą dotychczasową działalność LUG S.A.

Czym teraz zajmuje się LUG S.A.?

- Podstawową działalnością LUG S.A. jest tworzenie i organizacja sieci przedstawicielstw handlowych w Polsce oraz powoływanie spółek zależnych poza granicami kraju. LUG S.A. sprawować będzie kontrolę nad istniejącymi spółkami zależnymi: LUG Light Factory oraz nad nowopowstałą spółką LUG GmbH.

W czerwcu tego roku LUG poinformował o planach przeniesienia spółki na rynek regulowany. Doświadczenia europejskich giełd pokazują, że zmiana rynku alternatywnego na parkiet główny jest procesem skomplikowanym i niewiele firm się na to decyduje. Czy Zarząd LUG podtrzymuje swoją decyzję?

- Tak, Zarząd LUG S.A. podtrzymuje swoją decyzję o przeniesieniu akcji na rynek regulowany do końca 2009r. Od początku spełniamy wymagania stawiane przed spółkami notowanymi na głównym parkiecie GPW dlatego chcemy przenieść akcje i uwiarygodnić firmę w oczach inwestorów. Zdaniem Zarządu przeniesienie pozytywnie wpłynie na kurs akcji, które w tej chwili są zdecydowanie niedoszacowane.

Jednocześnie nie planujemy kolejnej emisji w momencie zmiany parkietu. Będzie ona możliwa w późniejszym okresie, gdy sprecyzujemy nowe plany inwestycyjne.

Cechuje nas

Innowacyjność

Profesjonalizm

Zaufanie klientów

Dynamika rozwoju

Wiarygodność

LUG S.A. 65-127 Zielona Góra, ul. Gorzowska 11 tel. +48 68 45 33 200 fax +48 68 45 201 www.lug.pl e-mail: relacje@lug.com.pl



Piotr Cieślak, Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych

Jak inwestorzy zarabiali na IPO w pierwszej połowie 2008?

Pierwsza połowa 2008 roku była dla światowych giełd wyjątkowo trudna. Kryzys na rynkach finansowych nie ominął również Polski. Mimo to rodzimy segment IPO radził sobie znakomicie. W Warszawie zadebiutowało niemalże najwięcej spółek w całej Europie, a debiuty na NewConnect stanowiły 10% wszystkich debiutów światowych. W dodatku aż 30 spośród 34 spółek wchodzących na rynek alternatywny otworzyło się w pierwszym dniu swoich notowań na plusie, a tylko 4 na minusie, z czego największą bo pięcioprocentową stratę zanotowały prawa do akcji firmy Inteliwise. Ponadto, aż 11 firm rozpoczęło swoje notowania ze stopą zwrotu przekraczającą 100%, z tego dwie wzrosły o ponad 500%, a w czterech przypadkach zysk mieścił się w przedziale 200-300%. Spółką, która zanotowała najwyższy wzrost był Compress zajmujący się public relations, który zyskał na otwarciu notowań aż 552%. Cena odniesienia była ustalona na 92 gr, a pierwsze notowania rozpoczęły się od 6 zł. Nieznacznie mniej bo o 525% wzrosła cena akcji firmy Vedia. Ich notowania spadły już jednak od momentu debiutu z 2 zł do 1,1 zł..

Pytanie, czy tak dobre statystyki rynku są wynikiem niskich wycen w ofertach private placement, czy też aż tak dużego zainteresowania segmentem najmniejszych firm? Po części może odpowiadać za to nieefektywność rynku, wynikająca m.in. ze zbyt małej płynności akcji. Warto jednak zaznaczyć, że niska płynność jest naturalną konsekwencją tego, że emisje trafiają do ograniczonej liczby inwestorów, a w dodatku są niewielkie. Taka specyfika ofert private placement jest wypadkową celu dla którego został stworzony ten rynek. Z założenia ma on

finansować rozwój niewielkich biznesów, a inwestorom ma zapewnić alternatywę, za jaką można uznać bardziej ryzykowne spółki, ale za to w wielu przypadkach z dużym potencjałem rozwoju i wzrostu. Ponadto należy zauważyć, że w okresie gorszej koniunktury giełdowej część firm zdołało uplanować zaledwie niewielką część swoich emisji, a część podmiotów weszło na rynek bez sprzedaży nowych akcji. W efekcie niskie rozproszenie akcjonariatu, a także niski free float sprawiały, że spółki debiutujące na rynku alternatywnym w pierwszym dniu swoich notowań, a w szczególności w pierwszych minutach nie były zbyt podatne na niekorzystną sytuację rynkową, a ich ceny szybowały do nieracjonalnych poziomów.

Choć powyższe statystyki mogą wskazywać, że rynek NewConnect radził sobie w czasie bessy znakomicie, to należy pamiętać, że tą pozytywną ocenę należy odnieść tylko i wyłącznie do samych debiutów (liczby oraz początkowych wzrostów). Późniejsze notowania akcji były w zdecydowanej większości niekorzystne dla inwestorów. Przykładem może być wspomniany wyżej Compress, którego akcje po dwóch dniach notowań były wyceniane już nawet na 1,68 zł. Podobnie było w przypadku większości zbyt wysoko debiutujących spółek. Mimo, że ich ceny mocno spadły, to jednak w wielu przypadkach wciąż są wyższe od cen emisyjnych, bądź cen odniesienia. W najgorszej sytuacji są inwestorzy, którzy nabywali zbyt drogie akcje na otwarciu pierwszego dnia notowań i do dziś je trzymają. Ta grupa akcjonariuszy zapewne jeszcze długo poczeka na oczekiwane profity.

zakup akcji jego spółki, to szansa na duży zysk.

✓ Poszukujących kapitału od kilkuset tysięcy do kilkudziesięciu milionów złotych

Debiut na NewConnect jest rozwiązaniem dla firm, które chcą uczestniczyć w rynku kapitałowym, ale ze względu na specyfikę działalności i przedsiębiorstwa, rynek główny GPW jest dla nich niedostępny. Dzięki nowej platformie, spółki mogą szybko i tanio pozyskać finansowanie na rozwój, a w dalszej perfektywnie korzystać już z finansowania tradycyjnego lub przenieść się na główny parkiet.

✓ Reprezentujących branże innowacyjne jak: IT, media elektroniczne, telekomunikacja, biotechnologie, ochrona środowiska,

nowoczesne usługi i inne

Rynek NewConnect jest projektem innowacyjnym i dedykowanym dla spółek innowacyjnych. Innowacyjność jest tutaj rozumiana szeroko. Dotyczyć branży, w której funkcjonuje przedsiębiorstwo, ale również produktu, procesu, systemów zarządzania etc.

✓ Spółki o dużym potencjale wzrostu

Spółki, dla których powstał rynek NewConnect, to przedsiębiorstwa, które często stawiają pierwsze kroki w biznesie, a dynamiczny rozwój jest wciąż przed nimi. To jest również specyfika inwestycji w takie przedsięwzięcia. Wysokie ryzyko – brak historii działalności i obietnice zarządu, ale w zamian za duży potencjał wzrostu i szanse osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków.

✓ Docelowo planujących debiut na rynku głównym GPW

NewConnect jest często traktowany jako pomost, na końcu którego znajduje się rynek główny GPW. Spółki, które rozwiną się i spełnią obietnice sprzed debiutu na NewConnect, a myślą poważnie o dalszym rozwoju i potrzebie jego finansowania, z pewnością będą stopniowo przechodziły na parkiet główny.

Dlaczego warto zadebiutować na NewConnect?

GPW stworzyła fundament dla rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw. Jednak rynek NewConnect jest nie tylko szansą na pozyskanie finansowania. To również szereg innych, również tych niemierzalnych korzyści. Do zalet platformy należą:

✓ Niewielkie wymogi formalne i proste procedury dopuszczeniowe dla emitentów

Rynek NewConnect charakteryzuje się prostszymi procedurami w porównaniu z rynkiem głównym. To powoduje, że jest to dostępny sposób finansowania dla młodych firm, dla których zarówno wymogi formalne i koszty kapitału są istotne.

✓ Niskie koszty debiutu

Finansowanie przez NewConnect to sposób na tańsze pozyskanie kapitału, w porównaniu z innymi źródłami finansowania. W 2007 roku średni koszt finansowania wśród debiutantów wyniósł 7 proc. (dane: GPW S.A). Organizator rynku ograniczył również koszty funkcjonowania spółek na platformie (koszty notowań wynoszą 3 tys. zł rocznie).

Wiarygodność wśród inwestorów, partnerów biznesowych

Spółka dzięki debiutowi na NewConnect staje się bardziej wiarygodna w swoim otoczeniu biznesowym, wśród klientów, partnerów oraz samych pracowników.

✓ Promocja i rozpoznawalność spółki

Spółka już w fazie kontaktów z inwestorami, a potem po debiucie, stale komunikuje się z rynkiem. NewConnect to doskonały sposób na wypromowanie, wcześniej często nierozpoznawalnej firmy, jej produktów i usług.

✓ Prestiż i renoma organizatora rynku

Spółka debiutując na NewConnect dołącza do grona grupy spółek notowanych na GPW, przez co korzysta z marki i prestiżu samego organizatora rynku.

Wymagania dla emitentów

Spółka aby zadebiutować na rynku NewConnect musi spełnić podstawowe wymagania.

✓ Status spółki akcyjnej (lub komandytowo-akcyjnej)

Wymogiem formalnym jest posiadanie odpowiedniej formy prawnej. Jeżeli spółka prowadzi działalność gospodarczą w formie np. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, musi się przygotować na proces przekształcenia w spółkę akcyjną.

✓ Spółka nie może być w stanie upadłości lub w trakcie postępowania likwidacyjnego

✓ Nieograniczona zbywalność akcji

✓ Współpraca z Autoryzowanym Doradcą oraz Animatorem Rynku/Market Maker

✓ Sporządzenie dokumentu dopuszczeniowego (dokument informacyjny, memorandum informacyjne, prospekt emisyjny)

Droga spółki na NewConnect

1. *Spółka decyduje się na debiut na NewConnect.*
2. *Zawarcie umowy z Autoryzowanym Doradcą.*
3. *Przekształcenie spółki w spółkę akcyjną lub komandytowo-akcyjną (jeżeli działa w innej formie prawnej).*
4. *Podjęcie uchwały przez Walne Zgromadzenie o wprowadzeniu akcji do alternatywnego systemu obrotu.*
5. *Sporządzenie dokumentu informacyjnego i zatwierdzenie go przez Autoryzowanego Doradcę.*
6. *Złożenie wniosku do KWDP o dematerializację akcji.*
7. *Złożenie wniosku do GPW o wprowadzenie akcji do obrotu na NewConnect.*
8. *Zawarcie umowy z Animatorem Rynku lub Market Makerem.*
9. *Zatwierdzenie dokumentu informacyjnego przez GPW i podjęcie decyzji o wprowadzeniu akcji do alternatywnego obrotu.*
10. *Wyznaczenie pierwszego dnia notowania.*



Na zdjęciu zarząd MARKETEO.COM SA od prawej Marcin Kubik, Agnieszka Bartoszewicz, Ryszard Zawieruszyński - prezes.

Agnieszka Bartoszewicz Członek zarządu MARKETEO.COM S.A

Dziś NewConnect jutro WIG!



Grupa MARKETEO.COM SA jest unikalnym rozwiązaniem. Skupia międzynarodową

platformę handlową Marketeo.com oraz zintegrowane z nią portale branżowe o prawie 10-letniej tradycji.

Do Spółki należy 21 serwisów branżowych min: Tworzywa.com.pl, Drukarnie.com.pl, Opakowania.com.pl, Wentylacja.com.pl.

„Od początku działalności nasza firma stanowi pomost i swoistą wieżę Babel pomiędzy firmami dostarczając im gotowe rozwiązania, które realnie przekładają się na zwiększenie kontaktów biznesowych. Unikalne rozwiązanie technologiczne, przyjazna nawigacja w 4 językach oraz współpraca z największymi firmami, a także lojalna międzynarodowa społeczność oraz fakt posiadania 21 portali branżowych daje nam ogromną przewagę nad konkurencją. Jak ważnym jesteśmy narzędziem marketingowym przypominają nam każdego dnia nasi klienci, którzy dzięki nam powiększają bazę swoich klientów a co za tym idzie, zwiększając sprzedaż w swoich firmach nie odchodząc od komputera.” - powiedziała

Agnieszka Bartoszewicz członek zarządu MARKETEO.COM SA „Obecnie z międzynarodowej platformy handlowej Marketeo.com korzystają firmy z ponad 170 krajów w tym najczęściej z Polski, Chin, Niemiec, Rosji, USA, generując przy tym ponad 2,5 miliona odsłon miesięcznie”.

Firma powstała w 1999 roku i od początku jest spółką zyskową bez jakichkolwiek obciążeń finansowych. Wszystkie swoje dotychczasowe inwestycje realizowała z własnych pieniędzy, posiada własny dział marketingu, IT, oraz dział kreacji.

Dzięki udanemu debiutowi na rynku NewConnect, firma pozyskała kapitał w wysokości 2 milionów złotych. Ma on przyspieszyć rozbudowę platformy handlowej Marketeo.com i zintegrowanych z nią portali w oparciu o nowe technologie oraz przyspieszyć wdrażanie już rozpoczętych autorskich rozwiązań dzięki doskonale wykwalifikowanej kadrze pracowników działu IT i działu marketingu.

Zarząd Spółki nie ukrywa, że pozyskanie kapitału z New Connect ma przyspieszyć w perspektywie debiutu na GPW. „Wejście na rynek podstawowy, to nasz kolejny krok, który umożliwi nam dalszy rozwój firmy”.

Debiut na NewConnect jest możliwy na dwa sposoby:

- Oferta prywatna – oferta kierowana do maksimum 99 inwestorów. Dopuszczenie do alternatywnego systemu obrotów bez względu na wielkość emisji odbywa się na podstawie dokumentu informacyjnego przygotowanego wspólnie z Autoryzowanym Doradcą. Dokument informacyjny zatwierdza tylko i wyłącznie Autoryzowany Doradca
- Oferta publiczna - oferta kierowana jest do nieograniczonej grupy inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych. Jednak spółka podlega takim samym rygorom jak przy wejściu na rynek główny GPW. Emitent musi sporządzić prospekt emisyjny, którym później zatwierdzany jest przez Komisję Nadzoru Finansowego dla ofert mniejszych niż 2,5 mln Euro rolę dokumentu informacyjnego spełnia memorandum informacyjne, które jest również zatwierdzane przez Komisję Nadzoru Finansowego

Rola Autoryzowanego Doradcy

Kiedy spółka zdecyduje się na debiut na NewConnect, podpisuje umowę o współpracy z Autoryzowanym Doradcą (lista doradców dostępna jest na stronie www.newconnect.pl). Jego rolą jest wsparcie

spółki przed debiutem oraz współpraca przez minimum rok funkcjonowania na NewConnect.

Wśród Autoryzowanych Doradców znajdują się firmy inwestycyjne, w tym: firmy doradztwa prawnego, finansowego, kancelarie biegłych rewidentów.

Przed debiutem - przygotowuje emitenta do debiutu, sporządza dokument informacyjny i zatwierdza go, reprezentuje emitenta przed GPW oraz KDPW, plasuje ofertę.

Po debiucie - doradza w zakresie funkcjonowania spółki na NewConnect, wspiera emitenta w zakresie obowiązków informacyjnych.

Animator rynku / Market Maker

Płynność obrotu akcjami emitenta w czasie notowań przez okres co najmniej 2 lat wspierana jest przez firmę inwestycyjną występującą w roli Animatora Rynku. Natomiast Market Maker wykonuje takie same obowiązki jak Animator lecz w innym systemie notowań. Kluczowym elementem podczas wyboru pomiędzy Animatorem Rynku a Market Makerem jest system notowań danej spółki.

Grupa PSW Holding S.A. w drodze na NewConnect

Grupa PSW Holding Spółka Akcyjna, dynamicznie rozwijająca się spółka oferująca usługi w zakresie transportu, spedycji, sprzedaży pojazdów użytkowych, hurtowej sprzedaży węgla oraz działająca na rynku nieruchomości i tzw. nowych mediów, zadebiutuje wkrótce na rynku NewConnect.

Spółka powstała w 2008 roku z przekształcenia Grupy Polskie Składy Węglowe Sp. z o.o., której korzenie sięgają końca lat 80. Początkowo firma zajmowała się hurtową sprzedażą węgla i budową niezależnej sieci sprzedaży detalicznej, obsługując klientów w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. W 2008 r. wysoka jakość świadczonych przez Spółkę usług uhonorowana została tytułem „LIDER RYNKU 2008 Najlepsza w Polsce Firma” w zakresie transportu i hurtowej sprzedaży węgla.

Dziś Grupa PSW Holding S.A. to nie tylko składy węglowe i hurtowa sprzedaż węgla, to także specjalista w transporcie i spedycji międzynarodowej, mający swoich odbiorców na terenie Wielkiej Brytanii, Francji, Niemiec, Włoch, Belgii, Holandii, Grecji i Hiszpanii. Wkrótce Spółka uruchomi też sprzedaż samochodów ciężarowych, użytkowych, osobowych, dostawczych oraz naczep i przyczep. Wszystko w ramach salonu sprzedaży i serwisu o powierzchni blisko 5 tys. metrów kwadratowych, a także najnowocześniejszej na terenie północnego Mazowsza Okręgowej Stacji Kontroli Pojazdów, które rozpoczną swoją działalność już pod koniec 2009 roku. Wartość tej inwestycji to ok. 15 mln zł.

Jednocześnie, Spółka zaczęła dodatkowo inwestować w młode, dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwa z różnych branż, m.in. IT, nowe media, usługi, transport, handel. Jedną z takich spółek jest NEW.CON10T, która specjalizuje się w tworzeniu platform e-commerce, serwisów Web 2.0. Jej czołowym projektem jest platforma społecznościowo-shoppingowa SECONDSTREET.PL, która - zdaniem fachowców z branży - ma szansę zrewolucjonizować polski rynek e-commerce.

Kolejną spółką jest Holding Mediowy Street Group S.A. Do końca 2009 r. PSW wyda na inwestycje w nowe media ok. 3 mln zł. Prowadzone są rozmowy z 4 spółkami, które planujemy przejąć w 2008-2009 r. Docelowo spółki będą wprowadzane na NewConnect albo sprzedawane inwestorowi branżowemu.

Grupa PSW Holding S.A. dynamicznie inwestuje również w nieruchomości od początku swojej działalności. Zakupione nieruchomości wraz z ciekawymi rozwiązaniami Grupa będzie sprzedawać potencjalnym klientom, a sama zrealizuje projekt apartamentów z Zakopanem.

Podstawą rozwoju Grupy PSW Holding S.A. są szeroko zakrojone inwestycje, planowane zarówno na rok bieżący, jak i na lata późniejsze. W pierwszej kolejności Grupa planuje założenie spółki zależnej i zakup kilkudziesięciu samochodów ciężarowych wraz z naczepami. Inwestycja ta pozwoli na dynamiczny rozwój usług transportowo - spedycyjnych dla klientów z krajów UE oraz pozyskać liczne, długoterminowe kontrakty.



Piotr Krawczyk
Dyrektor Zarządzający
Grupy PSW Holding S.A.



Rolę Autoryzowanego Doradcy i Animatora Rynku/Market Makera może pełnić ta sama firma. Emitent nie ma jednak obowiązku współpracy z firmą inwestycyjną.

Systemy Notowań na NewConnect

System NewConnect będzie funkcjonował w ramach istniejącej infrastruktury technologicznej systemu WARSNET. Notowania będą się odbywać w dwóch systemach:

- system kierowany zleceniami – notowania odbywają się w godz. 9:30 – 16:30. Bieżąca cena wyznaczana jest na podstawie aktualnego popytu i podaży. Animator Rynku jest zobowiązany do wspomaganie płynności obrotu akcjami emitenta. W przypadku, gdy obrót instrumentami emitenta będzie płynny, Giełda może odstąpić od wymogu dwuletniej współpracy z Animatorem Rynku.
- system kierowany cenami – obrót w godz. 9:30 – 16:10, który w uproszczeniu przypomina system znany z aukcji. Market Maker wystawia cenę i zlecenie, a inwestorzy, którym odpowiadają takie warunki transakcji, dokonują zakupu/sprzedazy aukcji (notowanie ciągłe).

Koszty debiutu i notowań

NewConnect cechuje niski koszt oraz niewielkie wymogi formalne. W sytuacji gdy spółka zdecyduje się na uproszczoną ścieżkę dopuszczeniową (ofertę prywatną), koszty debiutu będą niewielkie i wysoce konkurencyjne wobec innych form finansowania. Można ubiegać się o refundację kosztów związanych z korzystaniem z usług Autoryzowanego Doradcy z funduszy unijnych przeznaczonych na finansowanie usług szkoleniowych i doradczych dla sektora MSP. Dodatkowo Giełda zdecydowała się nie pobierać żadnych opłat od Autoryzowanych Doradców.

W 2007 roku średni koszt przeprowadzenia oferty na NewConnect wyniósł ok. 7% (mediana 4,34%).

Obowiązki informacyjne spółek

Obowiązki informacyjne spółek notowanych na NewConnect zostały zredukowane. W porównaniu z rynkiem regulowanym NewConnect to:

- brak obowiązku składania raportów kwartalnych,
- możliwość złożenia raportu półrocznego bez audytu, z uwzględnieniem jedynie wybranych informacji finansowych,
- swoboda wyboru standardów rachunkowości (według standardów uznanych w skali międzynarodowej bądź standardów właściwych dla siedziby spółki).

Obowiązkowe pozostają:

- raporty bieżące (jednakże w nieco węższym zakresie niż na rynku regulowanym),
- raporty półroczne (bez konieczności audytu zawierającego dane finansowe w nieco węższym zakresie niż na rynku regulowanym),
- zaudytowane raporty roczne.

Regulacje dotyczące rynku NewConnect

Rynek NewConnect w porównaniu z rynkiem głównym GPW charakteryzuje się prostszymi procedurami wejścia i wymaganiami dla emitentów. Zapytaliśmy Autoryzowanych Doradców o opinie dotyczące regulacji i wymagań dla emitentów. Czy obecne regulacje są wystarczające, czy jest potrzeba zaostreżenie przepisów? Okazuje się, że zarówno doradcy, jak i same spółki są zdania, że organizator rynku przygotował jasne i proste procedury. Problemy jakie pojawiają się w drodze na parkiet związane są raczej z pozyskaniem kapitału od inwestorów.

Edyta Gajda, Auxilium S.A. *Prawne aspekty rynku NewConnect powinny w sposób bardziej restrykcyjny precyzować kwestie powiązań kapitałowych pomiędzy uczestnikami emisji akcji w celu wyeliminowania możliwości manipulacji kursem po debiucie na pierwszych sesjach, na których obecnie można było obserwować nawet 900% wzrosty. Regulacje dotyczące rynku NewConnect nie powinny dopuszczać emisji kierowanej po nominale bezpośrednio do autoryzowanych doradców bądź pośrednio do podmiotów tworzących z autoryzowanymi doradcami grupę kapitałową. Takie praktyki to w konsekwencji działanie polegające na przeprowadzaniu w krótkim odstępie czasu kolejnego podwyższenia kapitału i oferowanie inwestorom z rynku akcji po kilkukrotnie wyższej cenie.*

Jarosław Mansfeld, Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. *Niewątpliwie bolączką tego rynku jest mała liczba inwestorów na tym rynku, co przekłada się na jego płynność. W moim przekonaniu kluczem do dalszego intensywnego rozwoju NewConnect jest zwiększenie aktywności inwestorów. Giełda wielokrotnie w swych wypowiedziach wskazywała, że tworząc polski rynek alternatywny kierowała się jego odpowiednikiem w Wielkiej Brytanii (rynek AIM przy LSE). Być może warto powziąć inne rozwiązania stosowane w Wielkiej Brytanii, polegające na częściowym zwolnieniu z podatku od zysków kapitałowych (podatek Belki) inwestycji na NC? Uważam, że Organizator (GPW) jako spółka podlegająca Skarbowi Państwa powinna zacząć rozmowy związane z wprowadzeniem ulg podatkowych dla inwestorów rynku NC.*



Tomasz Romanik,
prezesem zarządu, założycielem i udziałowcem spółki Sakana S.A.



1. Jaki był cel debiutu Spółki Sakana S. A. na New Connect?

Debiut na rynku New Connect był kolejnym krokiem w rozwoju Spółki Sakana S. A. Umożliwił nam nie tylko pozyskanie dodatkowego kapitału na kolejne inwestycje, ale wpłynął znacząco na umocnienie marki Sakana Sushi Bar. Oryginalny koncept, który mieliśmy przyjemność zaprezentować inwestorom 8 maja 2008 spotkał się z ogromnym zainteresowaniem rynku, a Sakana S. A. znalazła się wśród firm najwyżej wycenianych przez rynek.

2. Jakie są atuty Państwa spółki?

Sakana Sushi Bar to przede wszystkim doskonałej jakości produkt - spełniający najwyższe wymagania - świeży, smaczny i zdrowy. Nasze restauracje mieszczą się w prestiżowych lokalizacjach, bywają w nich osobistości świata artystycznego, politycznego i biznesowego. Wyjątkowa i oryginalna formuła, pomimo iż znalazła wielu naśladowców, odróżnia sieć Sakana Sushi Bar od pozostałych restauracji tego typu. Dzięki silnej marce, dbałości o najwyższą jakość, a co za tym idzie przywiązaniu stałej grupy klientów, nasze restauracje, nie podlegają dekonstrukcji zyskując nowe grono zadowolonych klientów.

3. Jakie plany, poza Sakana Sushi Bar, posiada Pańska spółka?

Przed wszystkim zamierzamy wzmocnić segment usług cateringowych (Sakana Catering). Jednocześnie, zgodnie ze strategią rozwoju Spółki, jeszcze w tym roku zaprezentujemy nowy koncept ,otwierając pilotażowe lokale. Sprzedaż nowego konceptu oparta będzie o systemy franczyzowe, co umożliwi

zdecydowane zwiększenie dynamiki rozwoju. Nasz nowy brand, podobnie jak Sakana Suhi Bar, skierowany będzie do klientów szukających zdrowej i świeżej żywności, Chcemy propagować ideę slow- food.

4. Czy spółka jest rentowna?

W pierwszej połowie 2008 roku Sakana S.A. odnotowała bardzo dobre wyniki - wzrosła sprzedaż i zysk netto, osiągając najwyższy, dotychczasowy poziom (szczegółowe dane zawiera opublikowany raport wyników I połowę 2008 r. zamieszczony na stronie www.sakana.pl)

Spółka pozyskała kapitał na rozwój firmy, deklarując powiększenie sieci do 12 lokali w ciągu 3 lat (do 2010 roku). Skutecznie realizując przyjętą strategię, od momentu wejścia na rynek New Connect rozpoczęliśmy już dwie nowe inwestycje. Cały czas poszukujemy nowych lokalizacji, spełniających nasze wysokie kryteria.

5. Dlaczego warto zainwestować w spółkę Sakana S. A.?

Chcemy w branży gastronomicznej zbudować grupę silnych marek, jednoznacznie zdefiniowanych, skierowanych do wymagających klientów. Konsekwentnie umacniamy pozycję marki Sakana Sushi Bar, zwiększamy zyski, a dzięki spójnej strategii marketingowej i dobrej organizacji osiągamy postawione przed spółką cele. Sakana Suhi Bar to marka prestiżowa, która od lat cieszy się ogromnym zaufaniem klientów, a od maja 2008 skutecznie zdobywa również zaufanie inwestorów. Taki sukces jest nie tylko największą nagrodą, ale przede wszystkim motywacją dla całego zespołu Sakana S.A.

Marcin Duszyński, Capital One Advisers Sp. z o.o. *Mamy sporo przemyśleń dotyczących potencjalnych zmian, które można byłoby wprowadzić do regulacji, aby zwiększyć bezpieczeństwo inwestorów. Myślimy tu np. o idei wprowadzenia obowiązku wezwań w przypadku przekroczenia przez inwestorów określonych progów udziału w kapitale akcyjnym, o wprowadzeniu progów minimalnego rozproszenia akcjonariatu, o zwiększeniu obowiązków informacyjnych dla Spółek. Zmiany te rzecz jasna upodobniłyby nieco rynek NewConnect do głównego parkietu giełdy, ale takie właśnie zmiany są postulowane przez inwestorów z którymi jesteśmy w stałym kontakcie. Sądzymy więc, że taka właśnie jest potrzeba rynkowa. Jesteśmy przekonani, że tego rodzaju propozycje spotkają się ze zrozumieniem GPW i będą podstawą do dalszej dyskusji na temat kształtu rynku.*

Bariery NewConnect

Do największych barier rynku NewConnect, zdaniem Autoryzowanych Doradców, debiutantów oraz spółek planujących debiut, należą niska płynność, ograniczona podaż kapitału ze strony inwestorów oraz przede wszystkim brak aktywności inwestorów

instytucjonalnych. Dodatkowo niekorzystnie na cały rynek NewConnect działa dekonstrukcja na rynkach kapitałowych. To powoduje, że wiele spółek zawiesiło lub odwołało swoje plany dotyczące wejścia na NewConnect, a spółki które zdecydowały się na debiut, musiały liczyć się z problemem pozyskania inwestorów.

Agnieszka Raczewska, GoAdvisers S.A. *Istotną barierą rozwoju rynku NewConnect, która istnieje praktycznie od początku jego funkcjonowania, jest brak zaangażowania ze strony inwestorów instytucjonalnych. Zdecydowana przewaga inwestorów indywidualnych w alternatywnym systemie obrotu i ich działania (często o charakterze agresywnej spekulacji) powodują, iż na rynku tym mamy do czynienia z bardzo dużą zmiennością kursów (której dodatkowo towarzyszy niska płynność). Sytuacja ta niesie ze sobą ryzyko, na które inwestorzy instytucjonalni (m.in. fundusze emerytalne) nie mogą sobie pozwolić.*

Władysław Halbersztadt, Investin Sp. z o.o. *Rejestri inwestorów kwalifikowanych - jest w nim zbyt mało podmiotów i nie jest na razie efektywnym narzędziem do wykorzystania przy plasowaniu emisji prywatnych.*



W początkowym okresie funkcjonowania rynku określano, że emitenci ASO będą mogli przejść na rynek regulowany. W chwili obecnej Zarząd giełdy raczej nie propaguje takich zachowań. Dążenia skierowane są na wyraźne różnicowanie rynku regulowanego oraz NewConnect. Parkiet podstawowy GPW ma zrzeszać spółki o wysokiej kapitalizacji, natomiast te mniejsze mają odnaleźć swoje miejsce na rynku NewConnect. Służąc temu mają najprawdopodobniej również nowe przepisy zmieniające się od 1 stycznia 2009 roku dotyczące progów kapitalizacji spółek chcących debiutować na rynku, które znacznie zostaną podwyższone z dotychczasowych 5 mln euro do 10 mln euro.

W początkowym okresie funkcjonowania rynku określano, że emitenci ASO będą mogli przejść na rynek regulowany. W chwili obecnej Zarząd giełdy raczej nie propaguje takich zachowań. Dążenia skierowane są na wyraźne różnicowanie rynku regulowanego oraz NewConnect. Parkiet podstawowy GPW ma zrzeszać spółki o wysokiej kapitalizacji, natomiast te mniejsze mają odnaleźć swoje miejsce na rynku NewConnect. Służąc temu mają najprawdopodobniej również nowe przepisy zmieniające się od 1 stycznia 2009 roku dotyczące progów kapitalizacji spółek chcących debiutować na rynku, które znacznie zostaną podwyższone z dotychczasowych 5 mln euro do 10 mln euro.

Debiutanci o NewConnect

Zapytaliśmy się przedstawicieli spółek, które zdecydowały się na NewConnect o to, jak oceniają rynek z perfektywny własnego debiutu oraz znaczenie platformy dla całego rynku, potencjalnych emitentów, a przede wszystkim inwestorów. Okazuje się, że większość spółek określa debiut NewConnect jako sukces GPW. Platforma jest szansą na rozwój dla przedsiębiorstw i mechanizmem pozytywnie wpływającym na cały rynek kapitałowy. Spółki jednogłośnie przyznają, że debiut na NewConnect był krokiem naprzód i przyniósł wiele korzyści, począwszy od pozyskanego kapitału aż po pozytywny efekt marketingowy.

Julian Kozankiewicz, EM LAB S.A. Sama procedura wejścia jest dość przejrzysta i jeśli Spółka wykona odpowiedni wybór Autoryzowanego Doradcy, to nie powinna napotkać większych problemów. W naszej ocenie - nadal zbyt duża dowolność dotyczy samego dokumentu informacyjnego, a w szczególności informowania o wynikach finansowych i podawania przez spółki prognoz. Nie są np. premiowane spółki, które ogłaszają prognozy i ich zarządy są z nich rozliczane. W naszej ocenie, na takim rynku jak NC inwestorzy powinni mieć możliwość zapoznanie się z prognozami spółek i na tej podstawie dokonywania ich wyceny.

Mera Schody S.A. Rynek funkcjonuje sprawnie, choć jego uruchomienie przypadło na bardzo kiepski okres na rynkach światowych. To musiało odbić się również na kursach debiutantów. Jeśli jednak spojrzeć na liczbę firm, które weszły na NC w ciągu roku od jego uruchomienia, wydaje się, że to rynek który okazał się dużym sukcesem jako alternatywne źródło pozyskiwania kapitału na rozwój oraz swojego rodzaju przystanek i szkoła dla spółek wybierających się na rynek główny.

Jeśli chodzi o zmiany, być może dobrym pomysłem byłoby aby Autoryzowani Doradcy dokonywali jeszcze większej selekcji podmiotów, których akcje chcą oferować inwestorom. NewConnect to bardzo młody rynek, młode firmy to oczywiście większe ryzyko bo i zysk może być większy, ale w średnim i długim terminie inwestorzy indywidualni – którzy dominują na NC – docenią przede wszystkim tych Autoryzowanych Doradców, którzy bardzo mocno weryfikują możliwości i plany przyszłych emitentów. Dobrze byłoby również poszukać mechanizmu, rozwiązania, które przyciągnęłyby na ten rynek inwestorów instytucjonalnych, którzy najczęściej charakteryzują się dłuższą perspektywą inwestycyjną. To pozwoliłoby na uspokojenie czasem sporych wahań kursów.

Infosystems S.A. Rynek alternatywny GPW to dobre miejsce dla rozwoju młodych i dynamicznych Spółek, charakteryzuje się jednak wysokim współczynnikiem beta, co w obecnej sytuacji na rynkach finansowych powoduje, że to właśnie Spółki notowane na NC często tracą na wartości. Nie zawsze pokrywa się to z rzeczywistą sytuacją ekonomiczną firmy i jej rozwojem. Taka sytuacja może powodować niedoszacowanie wyceny spółki, przez co staje się ona atrakcyjna dla inwestorów. Przykładem na to może być INFOSYSTEMS, który w pierwszym półroczu 2008 roku osiągnął przychody ze sprzedaży wyższe o 82% wobec pierwszej połowy ubiegłego roku, zysk brutto wzrósł o 33%, a rentowność sprzedaży wyniosła 36%. Warto jednak podkreślić, że NewConnect rozwija się dobrze, procedura wprowadzenia spółki na parkiet jest przejrzysta, a wymogi formalnie relatywnie niskie w porównaniu do regulacji, jakie obowiązują na rynku podstawowym GPW.

Julian Kozankiewicz, EM LAB S.A. Sam debiut na NC, to zwieńczenie wielu miesięcy pracy poświęconej przygotowaniu firmy do funkcjonowaniu jako spółka publiczna. Spółka raczej nie napotkała problemów dzięki wsparciu doradców, jedyne co nas zaskoczyło, to czas jaki minął od podjęcia decyzji o wejściu na NC do debiutu. Można naszym zdaniem sugerować uproszczenie niektórych formalności, by działo się to nieco szybciej niż obecnie, z korzyścią dla rynku inwestorów i samych spółek.

Marek Perendyk, Centrum Klima S.A. Przygotowując się do wejścia na NewConnect musieliśmy dostosować się do wielu wymogów organizacyjnych obowiązujących spółki giełdowe. Mam tu na myśli przede wszystkim zmianę w komunikacji firmy z otoczeniem biznesowym i giełdowym, jak np. konieczność raportowania bieżącego i okresowego. W związku z tym nasz wcześniejszy sposób porozumiewania się z poszczególnymi grupami odbiorców został uszczegółowiony. Z dniem rozpoczęcia notowań komunikacja spółki – zarówno wewnętrzna, jak i zewnętrzna – została dostosowana do wytycznych NewConnect. Od momentu rozpoczęcia procesu oferty prywatnej wszystkie nasze działania są jawne i o wszystkich informujemy rynek, a przede wszystkim naszych akcjonariuszy. Nie można jednak tych działań nazwać trudnościami, ponieważ były to standardowe zmiany wprowadzane przez wszystkie spółki rozpoczynające proces wchodzenia na NewConnect. Uważamy, że przejrzystość i otwartość polityki komunikacyjnej spółki to duża zaleta i znaczące wzmocnienie wiarygodności, zwłaszcza w kontekście naszego planowanego przejścia na GPW.

Spółki o obowiązkach informacyjnych

Z badań przeprowadzonych wśród spółek notowanych na rynku NewConnect wynika, że większość bez problemów radzi sobie z wypełnianiem obowiązków informacyjnych. Większość spółek podkreśliło, że ta część formalna związana z funkcjonowaniem spółki na NewConnect była jednym z trudniejszych kroków do przejścia. Spółki musiały wprowadzić zmiany w komunikacji, dostosować spółkę do wymagań GPW, ale dostrzegają pozytywne efekty obecnej polityki kontaktu z inwestorami i całym otoczeniem biznesu. Niektóre spółki wskazały na problemy w kontaktach z niektórymi mediami i brakiem zainteresowań spółkami z „małego” rynku.

Tomasz Adamski, Doradcy 24 S.A. „Na pewno jest swego rodzaju szokiem dla spółek, które uzyskują status spółki publicznej, fakt i zakres informowania szerokiego rynku o różnych zdarzeniach mających wpływ na funkcjonowanie Spółki. Z jednej strony nie można być przewrażliwionym na punkcie poziomu informacji jakie należy przekazywać (widziałem już raporty w systemie EBI o zawarciu lokaty terminowej przez daną Spółkę), a z drugiej strony należy sobie zdawać sprawę, że funkcjonują dość rozbudowane procedury informacyjne oraz regulacje wskazujące jakie informacje powinny być przekazywane. I tak, w zakresie wymogów odnośnie informacji mogących wpływać na ocenę stanu finansowego Spółki, czy też zachowania się kursu akcji nie ma różnicy między NewConnect a rynkiem regulowanym. W końcu spółki te, niezależnie od miejsca notowań, są spółkami publicznymi. Stąd

należy wyznaczyć osobę, które w sposób wyczerpujący zapozna się z regulacjami w zakresie informowania rynku i będzie stała na straży poprawnego wykonywania obowiązków spółki publicznej. Ponownie należy zaznaczyć tu rolę i pomoc Autoryzowanego Doradcy, który to w okresie roku po debiucie ma za zadanie wsparcie spółki w tym zakresie.

Centrum Klima S.A. Wydaje nam się, że wprowadzenie w życie nowych zasad komunikacji firmy z otoczeniem biznesowym i giełdowym jest największym problemem, z jakim borykają się spółki po wejściu na NewConnect. Regulacje narzucają konieczność uruchomienia strony korporacyjnej, na której spółka powinna zamieszczać istotne dla inwestorów i akcjonariuszy informacje dotyczące jej funkcjonowania. Ponadto, zgodnie z nowymi zasadami, każda spółka giełdowa zobowiązana jest zapewnić od 2009 roku funkcjonowanie swojej strony www w języku angielskim. Może to okazać się kłopotliwe dla rodzimych firm nie prowadzących zagranicznych kontaktów handlowych. Wprowadzenie zasad narzuconych przez Giełdę sprawiło, że Centrum Klima jest postrzegana przez inwestorów jako spółka przejrzysta, stosująca otwartą politykę komunikacyjną. Liczymy, że obrona strategia pozwoli większej grupie inwestorów zapoznać się z naszymi osiągnięciami, kondycją finansową i planami rozwoju. Wierzymy, że działania te spotkają się z pozytywną oceną spółki przez inwestorów, a tym samym - w długim terminie – wpłyną pozytywnie na kurs akcji naszej firmy.

MW Trade S.A. Debiut na NewConnect wiąże się przede wszystkim ze zmianą dotychczasowej polityki informacyjnej. Obowiązek raportowania i bieżącego komunikowania o działalności jest jednym z podstawowych

Biuro Maklerskie **DnB NORD**



Wprowadzamy firmy na rynek **New Connect**

Jesteśmy doświadczonym partnerem biznesowym, który młodym firmom stwarza szanse na pozyskanie kapitału, zaś inwestorom daje możliwość finansowania innowacyjnych firm i uczestniczenia w wynikach ich rozwoju.

Biuro Maklerskie Banku DnB NORD Polska S.A. działa na podstawie zezwolenia nr KPWiG-4021-29/2001 Komisji Papierów Wartościowych i Giełd z dnia 30 października 2001 roku. Organem sprawującym nadzór nad działalnością Biura Maklerskiego Banku DnB NORD Polska S.A. jest Komisja Nadzoru Finansowego.

Biuro Maklerskie Banku DnB NORD Polska S.A.
ul. Żeromskiego 75, Radom, tel.: 048 381 53 97
www.bmdnb nord.pl



wymogów stawianych przez NC. W związku z tym, nasz wcześniejszy model komunikacji z otoczeniem został w znacznym stopniu zmodyfikowany i uszczegółowiony. Zmiana formy komunikacji jest naturalną procedurą obowiązującą wszystkie spółki giełdowe. Nie traktujemy tego obowiązku jako problem, a wręcz przeciwnie - uważamy, że dzięki temu relacje z inwestorami i akcjonariuszami opierają się na jasnych i rzetelnych zasadach, które dodają spółce wiarygodności i umacniają jej wizerunek jako odpowiedzialnego partnera biznesowego.

NewConnect i co dalej? Już kilka spółek zapowiedziało chęć przejścia z rynku NewConnect na GPW. Sądym, iż M.W. Trade S.A., SSIS.A. i Centrum Klima S.A.. Spółki te otwarcie mówią, że debiut na NewConnect był tylko krokiem w ich rozwoju. NewConnect jest doskonałą fazą przejściową, w której spółki mogą nabyć doświadczenia dotyczącego obowiązków informacyjnych, czy umiejętności zarządzania powierzonym kapitałem. Jest to dojrzały krok. Tylko czy same spółki naprawdę są gotowe do zmiany? Czas pokaże.

Tomasz Adamski, Doradcy 24 S.A. Ogłaszaliśmy już, że spółka zamierza przenieść się na rynek regulowany w przyszłym roku i z planów tych nie rezygnujemy. Prace nad prospektem już się rozpoczęły. Niemniej nie jest to w żadnym wypadku sygnał o złej ocenie NewConnect, my po prostu uważamy, że dynamika rozwoju naszej firmy i mamy nadzieję znaczący wzrost jej wartości uzasadniają już przenieśnięcie na rynek regulowany, gdzie dostęp do akcji będą już mieli również inwestorzy instytucjonalni, zgodnie z tym o czym mówiłem wcześniej. Ja myślę, że to będzie naturalny proces, iż Spółki, którym uda się zbudować wartość (dzięki kapitałowi pozyskanemu na NewConnect) będą przechodzić na rynek regulowany, natomiast ich miejsce będą zajmować kolejne żądne sukcesu podmioty. Musimy zdać sobie sprawę i warto to podkreślić, że tego typu inicjatywy jak powstanie NewConnect niezwykle pozytywnie wpływają na gospodarkę kraju i wzrost PKB. Młode firmy otrzymały dostęp do kapitału na rozwój swoich pomysłów, którego to nie zapewniły banki (procedury kredytowe) ani dotychczasowy kształt rynku kapitałowego w Polsce (nie jest jeszcze u nas rozwinięty rynek Venture Capital a Private Equity walczy o dużo większe transakcje).

Marek Perendyk, Centrum Klima S.A. Tak, planujemy publiczną emisję akcji spółki na GPW. Ostateczną decyzję o terminie rozpoczęcia oferty Centrum Klima uzależniamy od sytuacji na giełdzie. Jednak my będziemy w pełni przygotowani, aby cały proces zakończyć nawet w pierwszym kwartale 2009 roku. Przyjęta przez nas strategia rozwoju zakłada przejście na rynek regulowany GPW. Jesteśmy spółką o znacznych rozmiarach (przychody w 2007 wyniosły 71 mln zł), dlatego przejście na GPW jest naturalną konsekwencją naszych działań na rynku kapitałowym. Uważamy, że mamy duży potencjał rozwojowy i działamy w bardzo dynamicznie wzrastającym segmencie rynku materiałów budowlanych. W chwili obecnej nie ma na GPW spółki bezpośrednio reprezentującej sektor HVAC (heating, ventilation, air-conditioning). Biorąc pod uwagę perspektywę tej branży sądzimy, iż nasza oferta będzie ciekawą alternatywą dla inwestorów, w tym przede wszystkim dla inwestorów instytucjonalnych. Już teraz otrzymujemy wiele zapytań z ich strony i sugestii, że chętnie widzieliby spółkę na rynku podstawowym. Dlatego uważamy, że przejście na GPW jest właściwym kierunkiem rozwoju i pozwoli na pozyskanie środków dla realizacji kolejnych inwestycji, m.in. obejmujących budowę nowego kompleksu produkcyjno-magazynowego w Wieruchowie.

Wywiad z Agnieszką Chmielewską – Prezesem Dr Kendy SA



Wiele spółek, które wcześniej planowały emisję na NewConnect, obecnie przekłada je na bliżej nieokreślony termin lub w ogóle z nich rezygnuje. Jak wygląda to w przypadku Dr Kendy?

Agnieszka Chmielewska: Firma znajduje się w fazie szybkiego wzrostu i umocnienia swojej pozycji rynkowej. Intensyfikujemy sprzedaż, rozszerzamy sieć dystrybucji. Aby utrzymać dotychczasową dynamikę, chcemy pozyskać znaczące środki finansowe. Dlatego nie zamierzamy rezygnować z prywatnej oferty, z której spodziewamy się zebrać do 5 mln złotych. Debiut Spółki na NewConnect będzie możliwy już w październiku.

Na co konkretnie planujecie przeznaczyć pozyskany kapitał?

ACH: Mamy trzy główne cele emisyjne: rozszerzenie sieci dystrybucji, zasilenie kapitału obrotowego oraz intensyfikacja działań marketingowych (w tym realizacja kampanii telewizyjnych). Przy sprzedaży tego typu produktów jest to ważny element, który pozwoli zwiększyć rozpoznawalność marki Dr Kendy wśród konsumentów oraz istotnie podnieść sprzedaż. Dodatkowo status giełdowy wzmocni wiarygodność firmy wobec partnerów biznesowych.

Jaki jest profil działalności firmy?

ACH: Dr Kendy jest dystrybutorem cukierków twardych (landrynek nadziewanych) w funkcjonalnym metalowym opakowaniu oraz operatorem marki Dr Kendy. Aktualnie docieramy z produktami do łącznie kilkuset punktów sprzedaży na terenie całego kraju. Negocjujemy kolejne, duże kontrakty. Działamy w modelu pełnego outsourcingu produkcji i konfekcjonowania słodyczy, koncentrując się na marketingu i dystrybucji gotowego wyrobu poprzez dwa podstawowe kanały: sprzedaż sieciową i tradycyjny hurt. Dr Kendy posiada dwa centra logistyczne, zajmujące się magazynowaniem i dystrybucją w Katowicach i Warszawie.

Jakie są perspektywy rynku na jakim działa spółka?

ACH: Działamy na niszowym i dynamicznie rozwijającym się rynku, na którym brak polskich konkurentów. Oferta Dr Kendy jest znacznie atrakcyjniejsza cenowo od zagranicznej konkurencji- Kalfany i Cavendish. Według niezależnych analityków, segment cukierków twardych stanowi dziś zdecydowanie największą część całego rynku cukierków (48%) i w kolejnych latach pozostanie co najmniej na tym samym poziomie.

Dziękuję za rozmowę



Wycena spółki planującej debiut na NewConnect

Znajomość wartości przedsiębiorstwa ma ogromne znaczenie zarówno dla samej spółki jak i jej obecnych oraz potencjalnych inwestorów. Jest ona niezwykle ważnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, a co za tym idzie - istotnie wpływa na alokację kapitału.

Naradzinom rynku NewConnect oraz pierwszym debiutem w alternatywnym systemie obrotu towarzyszyły spore zainteresowanie oraz optymizm, zarówno po stronie emitentów, jak i inwestorów. Znalazło to swoje odbicie w wysokich wartościach wskaźników, najczęściej stosowanych przez inwestorów do oceny spółek: cena do zysku (C/Z) oraz cena do wartości księgowej (C/WK). Rok 2008 przyniósł niestety pogorszenie nastrojów na światowych rynkach kapitałowych, w tym także na rynku polskim. Dość bolesna dla inwestorów weryfikacja wartości spółek w ich portfelach ostudziła początkowy optymizm i spowodowała zmniejszenie zaufania do nowego rynku akcji w Polsce. Sytuacji tej nie można jednak oceniać jednoznacznie

negatywnie. Podejmując się interpretacji wskaźników należy uwzględnić specyfikę notowanych na tym rynku spółek – podmiotów o krótkiej historii, ale interesujących perspektywach rozwoju. Wysokie ryzyko inwestycyjne powinno być opłacone niską ceną akcji na rynku pierwotnym, lecz nie sposób pominąć również znacznie większego potencjału wzrostu spółek NewConnect w krótkim terminie.

Dekoniunktura na rynkach zagranicznych spowodowała znaczne spadki wartości rynkowej spółek giełdowych. Jest to jednak czynnik zewnętrzny, nie oznaczający wcale osłabienia budowanych przez emitentów fundamentów ich biznesu, lecz jedynie poddanie się przez inwestorów panującym powszechnie nastrojom. W dłuższym horyzoncie czasowym spółki z NewConnect są w stanie udowodnić, że ich wycena przed debiutem nie była fikcją, lecz rzetelną analizą biznesu, uwzględniającą zarówno czynniki ryzyka jak i przyszłe perspektywy rozwoju.

Bartosz Zalewski
GoAdvisers S.A.



Leśnodorski Ślusarek

i wspólnicy

Z przyjemnością informujemy, iż znaleźliśmy się na
Liście Autoryzowanych Doradców NewConnect
prowadzonej przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

Ekspert kancelarii świadczy obsługę prawną na rzecz branży związanej z szeroko pojętym rynkiem finansowym, w tym papierami wartościowymi notowanymi na rynku głównym GPW w Warszawie oraz Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect. W ramach tego Działu prawnicy świadczą usługi między innymi w zakresie kompleksowej obsługi prawnej procesów wprowadzania akcji do obrotu giełdowego. Doradzają spółkom publicznym, a także reprezentują je przed Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych oraz Komisją Nadzoru Finansowego.



WSPÓLNICY: Bójko . Dębowski . Feluch . Leśnodorski . Melzacki . Ślusarek

Warszawa 02-531 . Łowicka 62 . tel. (+48 22) 646 42 10 . fax. (+48 22) 646 28 77 . www.lsw.com.pl
Katowice 40-096 . 3 Maja 12 . tel. (+48 32) 730 02 00 . 730 02 01 . fax. (+48 32) 730 02 02



Emil Stępień, Dyrektor Działu Rozwoju NewConnect, GPW

Na liście Autoryzowanych Doradców jest 136 podmiotów, z czego tylko kilkunastu przeprowadziło przynajmniej jedną ofertę. Jak GPW planuje weryfikować nieak-

tywnych doradców? Czy planowane jest zaostrzenie polityki i wprowadzenie dodatkowych wymagań dla podmiotów starających się o status AD?

To fakt, że lista Autoryzowanych Doradców jest liczna. Ale to dobrze, że mamy taką grupę interesariuszy zainteresowanych współpracą z GPW. Te firmy doradcze pełnią taką rolę medium. Mówią, że NewConnect jest dobrym miejscem do pozyskiwania kapitału, szeroko geograficznie transferują informacje o ofercie GPW. NewConnect świętuje już swoją pierwszą rocznicę. Zatem to także pora by bliżej przyrzeć się dokonaniom firm doradczych, które ze strony Giełdy otrzymały mandat zaufania. Pod koniec sierpnia rozpoczęła się weryfikacja Autoryzowanych Doradców a w połowie września przedstawione zostaną wyniki tej oceny w odniesieniu do tych firm, które najdłużej działają przy rynku NewConnect. Kolejno, w trzeciej poniedziałki października, listopada i grudnia, prezentowane będą wyniki pozostałych firm doradczych.

Przystąpienie do oceny nie oznacza jednak zmiany polityki Giełdy Papierów Wartościowych wobec Autoryzowanych Doradców. Nadal zapraszamy do składania wniosków o wpis na Listę Autoryzowanych Doradców wszystkie firmy doradcze, które mogą wykazać się odpowiednim doświadczeniem i kompetencjami, jak również zainteresowane są prowadzeniem działań zmierzających do rozwoju i wzmocnienia budowy rynkowej pozycji NewConnect.

Jak z perspektywy czasu oceniane są zmiany dotyczące wprowadzania standaryzacji dokumentu informacyjnego oraz obowiązku raportowania przez Autoryzowanych Doradców wyników przeprowadzenia oferty prywatnej?

Nowelizacja obowiązujących przepisów polegająca na wprowadzeniu standardu dokumentu ofertowego oraz konieczności sporządzania raportów z przeprowadzonej oferty prywatnej spotkała się z bardzo pozytywnym odbiorem na rynku, w tym przedstawicieli Autoryzowanych Doradców.

Naszym zdaniem takie rozwiązania ze względu na pewnego rodzaju wystandaryzowanie praktyk przeprowadzania ofert prywatnych będą bardziej przejrzyste i czytelniejsze dla inwestorów. Samym doradcom też na pewno pomogą w bieżącej pracy.

Czy GPW planuje kolejne zmiany w regulacji rynku NC?

NewConnect jest bardzo dobrym projektem GPW, ale na bieżąco i stale nad nim pracujemy. Rozmawiamy z rynkiem. W ostatnim okresie zaproponowane przez nas zmiany odnoszą się do okresu poprzedzającego wprowadzenie akcji do obrotu na NewConnect, o czym rozmawialiśmy przed chwilą. W najbliższej przyszłości pojawią się dobre praktyki dla Autoryzowanych Doradców i Spółek notowanych na NewConnect. Będziemy w nich m.in. rekomendowali utrzymywanie mocnych relacji informacyjnych pomiędzy spółkami a inwestorami, w tym m.in. częstsze raportowanie.

Jedną z najważniejszych barier funkcjonowania rynku NewConnect jest jego niska płynność. Jakie działania podejmie GPW w zakresie zwiększenia płynności na tym rynku?

Obecny poziom obrotów na rynku nie jest wielce satysfakcjonujący, ale jak popatrzymy na obroty na rynku regulowanym to też zobaczymy, że ich poziom odbiega od średniej. Na NewConnect panuje ogólnie atmosfera jaka udzieliła się inwestorom. Ale tak obiektywnie, muszę powiedzieć, że nie jest tak źle. Patrząc na wskaźnik płynności, NewConnect zajmuje czołowe miejsce w Europie, po AIM i First North. Wskazuje na to także nasza analiza porównawcza alternatywnych rynków międzynarodowych, w której NewConnect wypada dosyć dobrze pod tym względem.

Jeśli chodzi o perspektywy i podejmowane działania, to wraz z dynamicznym rozwojem NewConnect sytuacja zapewne będzie się poprawiała. Na rynku wkrótce pojawią się nowi emitenci, w tym więksi i przede wszystkim zagraniczni, poza tym nowe spółki, szeroka reprezentatywność branż, większa kapitalizacja rynku. Od września mamy też dłuższą sesję giełdową. To wszystko powinno zapewne przynosić korzyści inwestorom i korespondować z podejmowanymi przez nich decyzjami inwestycyjnymi.

Kiedy możemy liczyć na zwiększenie udziału inwestorów kwalifikowanych na rynku NewConnect?

Giełda Papierów Wartościowych podejmuje szereg inicjatyw zmierzających do aktywizacji inwestorów kwalifikowanych. Serwis internetowy rynku NewConnect został niedawno wzbogacony o informacje dotyczące inwestorów kwalifikowanych. W dziale "ABC Inwestora Kwalifikowanego" można odnaleźć podstawowe informacje odnoszące się do rejestru inwestorów, prowadzonego przez urząd KNF. Już mamy sygnały, że odkąd promujemy aktywizację tej grupy inwestorów, zwiększyła się diametralnie liczba zapytań do regulatora o dostęp do rejestru. Ponadto, rozmawiamy z Autoryzowanymi Doradcami; mówimy im o potrzebie współpracy z inwestorami kwalifikowanymi, zainteresowaniu ich przeprowadzanymi ofertami, w tym tymi o charakterze publicznym, gdzie na przykład nie ma konieczności sporządzania i zatwierdzania prospektów emisyjnych. Na Giełdzie w tym celu organizujemy seminaria, konferencje. Proszę zwrócić uwagę, że podczas oceny działalności autoryzowanych doradców premiuje te firmy, które szeroko informują i angażują inwestorów kwalifikowanych projektami zmierzającymi na NewConnect.

Jak GPW zamierza przyciągnąć spółki zagraniczne na warszawski parkiet?

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie coraz widoczniej pozycjonowana jest jako regionalne centrum finansowe w Europie Środkowo-Wschodniej. Rynek NewConnect jest wzmocnieniem infrastruktury finansowej Polski jako budowanego przez nas rynku międzynarodowego obrotu kapitałem. NewConnect ma wzmacniać budowę GPW w regionie oraz umacniać profil Giełdy jako międzynarodowego rynku akcji. Notowanie w Warszawie, na rynku NewConnect, jest prestiżem dla spółek nie tylko z naszego regionu. Już jesienią bieżącego roku witać będziemy pierwszego zagranicznego debiutanta. Wiemy, że do Warszawy "wybierają się" inni zagraniczni reprezentanci.

Wśród naszych Autoryzowanych Doradców, jest taka grupa firm doradczych, która intensywnie pracuje na rynkach zagranicznych i skutecznie zaczyna promować ofertę GPW. My ich wspieramy i razem przedstawiamy ofertę GPW, mówimy o tym w jakim trybie można pozyskać kapitał, jacy inwestorzy są obecni na rynku, co daje notowanie w Warszawie. Rynek NewConnect jest coraz bardziej rozpoznawalny za granicą, i to nie tylko w krajach regionu.

Jakie działania podejmie GPW w zakresie edukacji szczególnie inwestorów indywidualnych?

Dostrzegamy jak ogromne znaczenie dla rozwoju NewConnect mają inwestorzy indywidualni. GPW realizuje wiele inicjatyw o charakterze edukacyjnym, głównie właśnie z myślą o inwestorach indywidualnych. Takim przykładem jest chociażby wydarzenie z lipca br., gdzie w łódzkiej manufakturze odbył się NewConnect Convention, który zgromadził około 1000 osób z całej Polski, przede wszystkim inwestorów. Wydarzenie to miało charakter zarówno promocyjny, jak i edukacyjny. Inwestorzy mieli okazję spotkać się i konsultować z przedstawicielami GPW, Autoryzowanymi Doradcami, firm inwestycyjnych oraz poznać projekty zmierzające do debiutu na NewConnect. W czasie Konwencji prowadzone były również szkolenia m.in. z zakresu analizy fundamentalnej oraz technicznej. Podobne szkolenia przeprowadzane są w całej Polsce, również we współpracy ze SII.

Czy GPW planuje wprowadzić subindeksy branżowe na rynku Nc?

1 września br zaczęła obowiązywać na rynku NC nowa klasyfikacja sektorowa spółek, których akcje są wprowadzone do obrotu w alternatywnym systemie obrotu. Rozwiązanie takie zostało wprowadzone by inwestorzy mieli lepszą przejrzystość w zakresie przedmiotu wykonywanej przez spółkę działalności gospodarczej oraz grupy odbiorców świadczonych usług. W sytuacji, kiedy liczba spółek na NewConnect jeszcze zwiększy się oraz poszczególne branże będą miały większą reprezentatywność będziemy mogli podejmować dyskusje o zasadności wprowadzenia subindeksów czy nawet może segmentowości.

Jakie cele stawia sobie GPW w zakresie dalszego rozwoju NC?

NewConnect poprzez swój rozwój będzie wzmacniał reputację GPW. NewConnect będzie pozyskiwał nowych, ciekawych emitentów - przedsiębiorstwa, które mają pomysły z perspektywami. Będzie działał jako inkubator przedsiębiorczości, gdzie firmy będą dorastały, nabrały masy by docelowo zasilać Główny Rynek GPW. Rolą NewConnect nie będzie jednak pełnienie funkcji poczekalni przed rynkiem regulowanym. Rynek ma swój własny wizerunek, swoje reguły, będzie coraz bardziej poszerzał swoją ofertę dla inwestorów i przedsiębiorców, dzięki czemu jest i będzie świetnie dostosowany do potrzeb tych, którzy chcą się rozwijać, ale chcą zarazem trzymać się pewnej, mniejszej skali działalności. W tym przypadku, NewConnect będzie całkowicie autonomiczny wobec "dużej giełdy", będzie zachowywał swoją własną inteligencję i tożsamość.



Rozmowa z Katarzyną Koźmin, Prezes Zarządu i założycielką firmy Victoria Asset Operation Centre S.A.



Jak wiadomo, niektóre spółki obecne na NewConnect tak naprawdę nie prowadzą działalności. Czy łatwo było uruchomić biznes i rozpocząć działalność operacyjną?

- Naszą mocną stroną jest to, że my doskonale rozumiemy rynek i potrzeby instytucji finansowych, do których kierujemy naszą ofertę. Przez lata zdobywaliśmy wiedzę i doświadczenie w największych i najbardziej liczących się instytucjach finansowych. Już na etapie budowania naszej organizacji negocjowaliśmy pierwsze kontrakty. Jak tylko wdrożyliśmy odpowiednie procedury i programy informatyczne, natychmiast rozpoczęliśmy działalność.

Jak chce Pani zdobyć polski rynek usług finansowych?

- Naszą grupą docelową są fundusze inwestycyjne i emerytalne, towarzystwa ubezpieczeń, banki oraz firmy pośrednictwa finansowego. Z własnego doświadczenia wiem, że zarządzający tego typu instytucjami – zwłaszcza zarządzający funduszami - chcą mieć jak najmniej wspólnego z księgowością. Istotne jest jednak dla nich, komu tę ważną funkcję powierzają. Potrzebują w tym zakresie solidnego, rzetelnego partnera, będącego w stanie świadczyć profesjonalnie kompleksowe usługi. I właśnie my jesteśmy takim partnerem.

Czy po kilku zaledwie miesiącach funkcjonowania może Pani z pełną odpowiedzialnością powiedzieć, że jesteście właśnie takim partnerem...

- Jesteśmy młodą firmą, ale w tym przypadku nie ma to znaczenia. Jak mówiłam – nasza siła tkwi w ludziach. Są wśród nas wybitni specjaliści branżowi, którzy na zagadnieniach z zakresu naszej działalności znają się jak mało kto. Mogę zapewnić, że jesteśmy wyspecjalizowaną organizacją, będącą w stanie świadczyć zaawansowane usługi finansowe w zakresie middle office i back office firmom prowadzącym działalność inwestycyjną. Gwarantujemy profesjonalną kontrolę zawartych transakcji, nadzór nad rozliczeniami, wycenę instrumentów, ewidencję wyceny w księgach rachunkowych oraz szczegółową sprawozdawczość. Zgodnie z oczekiwaniami rynku rozszerzamy ofertę o inne usługi.

To znaczy?

- Wprowadzamy usługę tzw. agenta transferowego, która da nam jeszcze większe możliwości. Już dziś prowadzimy rozmowy z firmami, które zgłosiły zapotrzebowanie na tego typu usługę. W niedługim czasie powinny one zaowocować kontraktem. W związku z nowymi usługami zakładamy co najmniej trzykrotny wzrost obsługiwanych operacji w stosunku do naszych pierwotnych założeń oraz odpowiednio wyższe przychody.

To ambitne założenia...

- Rynek usług finansowych w Polsce dynamicznie się rozwija. Pod koniec ubiegłego roku – kiedy startowaliśmy - działały 32 TFI, które zarządzały 327 funduszami, a ciągle przybywa nowych graczy. W 2009 roku zakładamy osiągnięcie 30% udziału w rynku obsługi księgowej funduszy inwestycyjnych zamkniętych i blisko 10% udziału w rynku obsługi otwartych funduszy inwestycyjnych.

Dziękuję za rozmowę. Życzę sukcesów

Katarzyna Koźmin – pełni funkcję Prezesa Zarządu od początku istnienia firmy.

Jest absolwentką Akademii Ekonomicznej w Poznaniu – Wydział Ekonomii, Kierunek: Finanse-Bankowość. Ukończyła Studia Podyplomowe w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie w Katedrze Zarządzania Finansami, Specjalność: Rachunkowość i Finanse Przedsiębiorstw.

Posiada certyfikat księgowy, uprawniający do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych. Ponadto ukończyła kurs maklerski, kurs ewidencji papierów wartościowych oraz liczne szkolenia i seminaria w zakresie ewidencji i wyceny instrumentów finansowych, instrumentów pochodnych, rachunkowości funduszy, podatków oraz sprawozdawczości według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości.

Doświadczenie zawodowe zdobywała w największych instytucjach finansowych, m.in. OFE Commercial Union oraz funduszu Citi Banku. Jako Naczelnik Wydziału Wyceny Aktywów w PZU SA od września 2002 do kwietnia 2008, była odpowiedzialna za rozliczenia, ewidencję, wycenę oraz sprawozdawczość aktywów finansowych o wartości 30 miliardów zł.

TYLKO PRAKTYCZNA WIEDZA O RYNKU KAPITAŁOWYM

Konferencja

Profesjonalny 20 Inwestor 08

28 - 30 listopada 2008
Hotel Amber Baltic****
Międzyzdroje

Organizator konferencji:



STOWARZYSZENIE
INWESTORÓW
INDYWIDUALNYCH

Partner strategiczny:



GIEŁDA PAPIERÓW
WARTOŚCIOWYCH
w Warszawie

Partnerzy konferencji:



Partnerzy medialni:



zapisy i szczegóły: www.sii.org.pl tel. 71 332 95 60

Autoryzowany Doradca New Connect Polinvest-Audit Sp. z o.o.

31-429 Kraków
ul. Łukasiewicza 1
Tel.: (0-12) 357-55-16
357-55-17
Fax: (0-12) 617-75-80
e-mail: biuro@polinvest-audit.pl

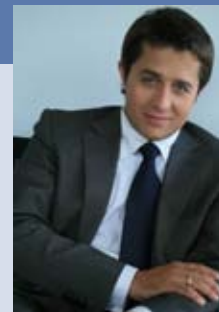
Świadczymy usługi w zakresie:
audytu, doradztwa i analiz.
Oferujemy szeroko rozumianą
pomoc przy sporządzaniu
prospektów emisyjnych,
w tym będąc Autoryzowanym
Doradcą New Connect
przygotowujemy Emitenta
do debiutu na New Connect
oraz wspieramy doradztwem
na każdym etapie tego procesu.

rzetelność, wiedza, profesjonalizm

www.polinvest-audit.pl



Wywiad z Piotrem Grupińskim, prezesem zarządu spółki Internity S.A



Czym zajmuje się Internity?

Pracujemy w dwóch obszarach. Pierwszym z nich są usługi w zakresie doboru luksusowego wyposażenia łazienek, płytek ceramicznych i systemów grzewczych. Obsługujemy klientów detalicznych w sieci sklepów w Warszawie i Krakowie oraz dostarczamy produkty do obiektów publicznych. Wszystkie produkty są designerskie, a konsultanci Internity mają specjalistyczne przygotowanie. Dlatego też z naszych usług korzystają głównie architekci i projektanci wnętrz. Drugą podstawą działalności Spółki jest realizacja projektów wykańczania mieszkań w systemie pod klucz. Koordynujemy pracę ekipy wykończeniowej i zapewniamy dostawę wszystkich produktów. Współpracujemy m.in. z Dom Development, Salwator czy Orco.

W realizacji jakich inwestycji Internity brała już udział?

Było ich wiele - biurowce, centra handlowe, apartamenty i hotele w Warszawie oraz Krakowie. Internity pracowała przy wykańczaniu Złotych Tarasów, biurowców Agory, hotelu Intercontinental w Warszawie, czy kancelarii Prezydenta RP. Na przykład do Złotych Tarasów dostarczyliśmy 18.000 metrów kwadratowych płytek.

Proszę powiedzieć, który z obszarów działalności Internity będzie się rozwijał bardziej dynamicznie w najbliższej przyszłości?

Oczywiście zależy nam na równomiernym rozwoju firmy. W doradztwie i sprzedaży mamy bardzo długą historię i ugruntowaną pozycję na rynku. Wykończanie mieszkań pod klucz to dla nas stosunkowo nowa działalność, dlatego naturalne jest, że ten obszar będziemy intensywnie rozwijać. Dla zobrazowania skali możliwości rozwoju tego rynku, chciałbym przykładowo podać dane z rynku niemieckiego gdzie 80% mieszkań jest wykończanych pod klucz. W Polsce ten trend dopiero się rozwija, ale już widzimy, jak bardzo perspektywiczny jest to rynek.

Jaki udział w przychodach Internity ma ta część działalności?

Dzisiaj wykańczanie mieszkań pod klucz to 10% przychodów naszej grupy. Planujemy, że w przyszłym roku będzie to między 15 a 18%. Docelowo chcemy wypracować 30 procentowy udział tej działalności w przychodach Internity.

Na co zostaną przeznaczone pieniądze z emisji akcji?

Pozyskane środki planujemy wydać na stworzenie sieci sklepów w całej Polsce z pełnym portfolio produktowym, zwiększenie stanów magazynowych oraz wprowadzenie nowoczesnego systemu magazynowo-księgowego.

www.IPO.pl dla przedsiębiorców i inwestorów

Finanse

Inwestycje

Biznes

Baza wiedzy

Raporty

Forum



Wydawca: IPO Sp. z o.o.

ul. Braniborska 44-52, 53-680 Wrocław, tel: +48 71 78 02 730, faks: +48 71 78 02 816, mail: info@ipo.pl, www: www.ipo.pl

Redakcja:

tel: +48 71 78 02 733, email: redakcja@ipo.pl

Dział Marketingu:

tel: +48 71 78 02 736, email: marketing@ipo.pl

Dział sprzedaży:

Kamila Żurawska, tel: +48 71 725 57 14, kom. +48 509 236 761, email: k.zurawska@ipo.pl

Gracjan Trzeciak, tel: +48 71 725 57 12, kom: +48 519 702 997, email: g.trzeciak@ipo.pl

Marta Puchlerz, tel. +48 71 72 55 715, fax +48 71 78 02 816, email: m.puchlerz@ipo.pl

Finanse Inwestycje Biznes

www.ipo.pl – dodaj do ulubionych !



Adwokaci i Radcowie Prawni
Spółka Komandytowa
IZABELLA ZYGLICKA I WSPÓLNICY



Kancelaria Adwokaci i Radcowie Prawni to profesjonalne świadczenie pomocy prawnej dla przedsiębiorców w każdej dziedzinie prawa. Pomagamy naszym klientom wskazując najkorzystniejsze dla nich rozwiązania prawne, pracujemy razem z nimi przy realizacji projektów na terenie Polski oraz na terenie innych krajów, zwłaszcza na terenie Czech, Słowacji oraz w Chinach i Hongkongu. Usługi Kancelarii to także pomoc przy projektach związanych z rynkiem kapitałowym. Kancelaria świadczy pomoc prawną w języku angielskim, niemieckim, francuskim i czeskim.

www.kpr.pl

SIEDZIBA:

Budynek Altus
40-007 Katowice
ul. Uniwersytecka 13
tel. +48 32 60 30 440
tel. +48 32 60 30 430
fax +48 32 60 30 435
e-mail: biuro@kpr.pl

ODDZIAŁ W WARSZAWIE:

Warszawskie
Centrum Finansowe
00-113 Warszawa
ul. Emilii Plater 53
tel. +48 22 54 06 030
tel. +48 22 54 06 032
fax +48 22 54 06 031

Kancelaria Sołtysiński Kawecki & Szlęzak (SK&S)
jest jedną z czołowych kancelarii prawnych w Polsce.

Praktyka firmy obejmuje większość dziedzin szeroko rozumianego prawa gospodarczego, w tym prawa papierów wartościowych i rynków kapitałowych.

W 2007 roku SK&S

została wpisana na listę Autoryzowanych Doradców w Alternatywnym Systemie Obrotu „NewConnect” zorganizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.



SOŁTYSIŃSKI KAWECKI & SZLĘZAK

ul. Wawelska 15B, 02-034 Warszawa
tel. +48 22 608 7000; fax +48 22 608 7070



® Auxilium S.A. jest reprezentantem branży outsourcingu usług finansowych i zajmuje się: autoryzowanym doradztwem w zakresie rynku kapitałowego; badaniem sprawozdań finansowych; obsługą finansowo-księgową spółek oraz doradztwem podatkowo-prawnym. Obecnie budujemy sieć franczyzową biur rachunkowych. Nasza fachowość oraz rzetelność została doceniona – jesteśmy laureatem tytułu Jakość Roku oraz Solidny Partner.

Siedziba główna:

31-564 Kraków, Al. Pokoju 84
tel/fax: 012/686 03 30; 425 80 53; 425 91 47
e-mail: auxilium@auxilium.com.pl

Oddział Łódź: e-mail: ewa.dyderska@auxilium.com.pl
Oddział Gdynia: e-mail: tomasz.kurcin@auxilium.com.pl

www.auxilium.com.pl



Spółka należy do ścisłej czołówki firm audytorsko - doradczych w Polsce. Biura: Warszawa, Poznań, Katowice, Gdańsk, Wrocław, Bydgoszcz.

Więcej informacji:

www.gtfr.pl

Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o.
pl. Wiosny Ludów 2, 61-831 Poznań
tel.: +48 (61) 85 09 200
fax: +48 (61) 85 09 201



ABES Audyt Sp. z o.o.

siedziba: ul. Pokrzywnicka 5/1, 04-320 Warszawa
biuro: ul. Dubois 9 pok. 307, 00-182 Warszawa
tel. 022/831 60 19, fax 022/831 45 79
e-mail: biuro@abesaudyt.pl



ul. Braniborska 44-54
53-680 Wrocław
tel.: +48 71 78 02 730
faks: +48 71 78 02 816
email: info@ipo.pl
www.ipo.pl

www.ipo.pl – dodaj do ulubionych !



Liderzy

NewConnect 2008

Największy debiut

LUG S.A.

Najbardziej znaczący dla spółki debiut

WDM S.A.

Najatrakcyjniejszy debiut

VISION S.A.

Najbardziej płynna spółka

DIVICOM S.A.



TYTUŁY PRYZNANE
W RANKINGU SPÓŁEK
NEWCONNECT 2008

 **IPO.pl**

www.ipo.pl