

eszących na GPW wydłuża się



Spotkania IPO Day, organizowane przez SII, cieszą się dużym zainteresowaniem drobnych inwestorów, którzy licznie stawiają się na parkiecie warszawskiej giełdy.

FOT. A. CYNKA

klientom zarządzanie aktywami na zlecenie. W jego planach jest także uruchomienie towarzystwa funduszy inwestycyjnych. – Nasza prognoza zakłada, że w rok od uruchomienia TFI zbierzemy od klientów 200 mln zł. Zakładamy też, że średnioroczny wzrost wartości aktywów wyniesie 166 proc. i do 2011 roku ich wartość osiągnie 1,2 mld zł – mówił Wojciech Gudaszewski, prezes WDM.

Najpóźniej w I półroczu 2009 roku dom maklerski ma przeprowadzić ofertę publiczną i przeniesie się na rynek regulowany GPW. Od stycznia do maja WDM miał prawie 900 tys. zł przychodów i 413 tys. zł zysku netto. Według szacunków szefów spółki, 2007 r. zakończy się zyskiem na poziomie 3,5 mln zł, a 2008 r. – 11,5 mln zł

(prognoza nie uwzględnia środków pozyskanych z emisji).

Kolejny dystrybutor

Zajmujący się dystrybucją komputerów Vobis chce zadebiutować na giełdzie na przełomie października i listopada. Oferującym będzie Dom Maklerski BZ WBK. Vobis nie podaje na razie szczegółów oferty. Wiadomo jednak, że potrzebuje około 200 mln zł na planowane inwestycje.

Gros tej sumy Vobis przeznaczy na rozwój sieci detalicznej w Polsce i za granicą. Spółka będzie rozbudowywać swoją sieć sprzedaży sprzętu cyfrowego Vobis Digital i rozwijać nową sieć sprzedaży usług telekomunikacyjnych Vobis Mobile.

Spółka planuje również ekspansję zagraniczną. Chce ją rozpocząć od Czech i Słowacji. W przyszłym tygodniu podpisze umowę strategiczną, dzięki której uruchomi nowy kanał sprzedaży.

Akcjonariusze Vobisu łącznie posiadają teraz ponad 10

mln akcji. Spośród dziewięciu udziałowców Dariusz Pietraszkiewicz i Włodzimierz Paszt mają po 3,3 mln walerów. Spółka nie chce jeszcze mówić, jak może się zmienić akcjonariat po emisji. – Chcemy, aby nowi akcjonariusze objęli znaczne udziały – powiedział J. Zieziulewicz.

Vobis jest obecny na polskim rynku od 1992 r. Posiada 160 salonów sprzedaży, z czego 75 to własne punkty sprzedaży Vobis Digital, a 85 to sieć partnerów Vobis Digital Partner. Poza tym spółka prowadzi sprzedaż internetową poprzez platformę www.vobis.pl. Do końca tego roku firma chce uruchomić 15 punktów Vobis Mobile, których do końca 2009 r. ma być 75.

W zeszłym roku zysk netto spółki przekroczył 20 mln zł i był o 117 proc. wyższy niż w 2005 r. Przychody operacyjne wyniosły 680 mln zł. W I kwartale br. czysty zarobek

wzrósł o 309 proc. w porównaniu

z I kwartałem ubiegłego roku i wyniósł prawie 2 mln zł.

Schodami na parkiet

We wrześniu na GPW chce zadebiutować producent schodów Mera Schody. Spółka najpierw przeprowadzi jednak ofertę typu private placement (do zamkniętego grona inwestorów) i pojawi się na rynku NewConnect. Doradza jej Wrocławski Dom Maklerski. Przejście do notowań podstawowych planuje dopiero w 2009 r. – Jesteśmy stolarzami. Musimy nauczyć się funkcjonowania na rynku kapitałowym – powiedział Robert Traka, przewodniczący rady nadzorczej Mera Schody.

Spółka chce zebrać z rynku 15 mln zł, które wyda głównie na rozwój mocy wytwórczych. Celem jest też stworzenie nowej marki w Polsce i Europie. Mera większość przychodów

na rynkach „starej” Unii Europejskiej. Ze względu na dobrą koniunkturę w branży budowlanej i ryzyko kursowe zamierza też umocnić się w Polsce.

W 2006 r. Mera miała 24 mln zł przychodów i osiągnęła 0,25 mln zł zysku netto. – Rentowność była nieco gorsza niż przed rokiem, bo wdrażaliśmy nowe inwestycje – wyjaśnił prezes Mery Adam Koneczny. W tym roku zarząd spodziewa się sprzedaży na poziomie 30 mln zł i 1–1,5 mln zł czystego zarobku.

Głównymi akcjonariuszami Mery są Joanna i Edward Trakowie. Kontrolują prawie 82 proc. kapitału. Pozostałe walory (nieco ponad 18 proc.) są w rękach funduszu Absolute East West Master Fund. Na razie nie wiadomo, jaka będzie struktura akcjonariatu po ofercie.

Gazowe akcje

– CP Energia zadebiutuje na warszawskim parkiecie prawdopodobnie już w połowie lipca – poinformował wczoraj Marcin Buczkowski, prezes spółki. Operator gazowniczy z oferty publicznej akcji nowej emisji serii G chce pozyskać przynajmniej 30 mln zł. Środki zostaną przeznaczone na realizację części programu inwesty-

cyjnego w 2007 r. Pozostałe elementy jego finansowania to leasing oraz kredyt. Cały program inwestycyjny pochłonie w ciągu tego roku w sumie 108,7 mln zł.

Strategia rozwoju spółki obejmuje rozwój infrastruktury gazowej, akwizycję, pozyskanie inwestora strategicznego oraz inwestycje na rynku rosyjskim. CP Energia chce wybudować tam dwie fabryki oraz instalację gazu ziemnego. Spółka chce stać się co najmniej trzecim pod względem wielkości, niezależnym operatorem w zakresie dystrybucji i przesyłu gazu.

Deweloper we wrześniu

Prospekt emisyjny dewelopera E.F. Rank Progress ma trafić do Komisji Nadzoru Finansowego we wrześniu. Spółka planuje przeprowadzenie oferty publicznej na przełomie 2007 r. i 2008 r. Liczy na około 500 mln zł. Pieniądze przeznaczy na częściowe sfinansowanie inwestycji będących w początkowej fazie realizacji, projektów w fazie przygotowawczej oraz na zabezpieczenie gruntów pod kolejne inwestycje.

Swoją działalność spółka koncentruje w trzech obszarach: buduje wielkopowierzchniowe centra handlowo-usługowe, średniejskie galerie han-

dlowe, zajmuje się też deweloperką mieszkaniową. – Zrealizowaliśmy 14 centrów handlowych dla globalnych operatorów sieciowych, tj. Tesco, Carrefour, Castorama, Leroy Merlin. Obecnie w trakcie realizacji znajdują się kolejne 4 centra handlowe – mówi Piotr Domsza, dyrektor generalny E. F. Rank Progress.

W 2006 r. spółka poszerzyła działalność o rynek mieszkaniowy. Kupiła nieruchomości w Legnicy oraz we Wrocławiu i rozpoczęła prace projektowe.

Firma chwali się dużą dynamiką wzrostu zysku netto. Zarząd prognozuje, że w tym roku E. F. Rank Progress wypracuje 114 mln zł z zarobku. To o 33,3 mln zł więcej niż przed rokiem. W 2004 r. spółka zarobiła 2,9 mln zł. Zarząd nie kryje, że rosnące wyniki to też efekt przeszacowania wartości nieruchomości i obiektów, które spółka posiada. – Nieruchomości, które posiadamy, chcemy trzymać w portfelu i nie sprzedawać – zapewnia Jan Mroczyński, współwłaściciel firmy. Należy do niego 50 proc. udziałów. Drugą część kontroluje Andrzej Bartnicki. Szefowie E.F. Rank Progress nie ujawniają przychodów spółki ani wielkości inwestycji.

DWOL, WSPÓŁ.: EKO, ZIU, G.U., AAB, ERA, KSA

06091A

REKLAMA

HELIX

idealnych wakacji

SUZUKI
Way of Life!

Informacja o dealerach: 0 801 88 01 38*
*Koszt 1 impulsu lokalnego bez względu na czas połączenia
www.suzuki.pl