

PROFIL DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Spółka Akcyjna Karen Notebook to czołowy dostawca technologii mobilnej w Polsce, o uznanej marce i ugruntowanej pozycji rynkowej. Firma dysponuje jedną z największych sieci detalicznych w naszym kraju, liczącą obecnie 107 salonów sprzedaży, zlokalizowanych w największych miastach Polski. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu oraz szerokim kompetencjom z zakresu sprzedaży rozwiązań mobilnych spółka pozycjonowana jest jako jeden z trzech kluczowych dostawców komputerów przenośnych w naszym kraju, z udziałem rynkowym sięgającym 12-15%. Oferta handlowa Karen Notebook S.A. obejmuje m. in.: komputery przenośne, MDA, PDA, smartfony, zestawy nawigacji samochodowej oraz rozwiązania komunikacyjne Orange i ITI Neovision. Partnerami biznesowymi spółki są światowi liderzy produkcji rozwiązań mobilnych, tacy jak: Aple, Toshiba, Fujitsu-Siemens, HP, czy IBM/Lenovo. Zdywersyfikowana struktura dostawców oraz szeroka gama produktów i usług pozwala na elastyczne kształtowanie oferty sprzedaży dedykowanej zarówno klientowi indywidualnemu, jak i klientowi korporacyjnemu. Atutem spółki jest także posiadanie własnego brandu komputerów przenośnych - marki California Access.

Zamierzeniem Karen Notebook S.A. jest maksymalizacja korzyści biznesowych w oparciu o pełne wykorzystanie potencjału sieci sprzedaży oraz budowa pozycji kluczowego partnera handlowego dla wiodących producentów technologii mobilnych. Realizacji tych zamierzeń sprzyjają dobre perspektywy rozwoju rynku - w tym przede wszystkim proces stałego zwiększania się udziału notebooków w rynku sprzedaży komputerów, charakterystyczny dla wszystkich krajów rozwiniętych. Koniunktura gospodarcza, przyrost PKB, wzrost wydatków konsumpcyjnych oraz coraz większa dostępność zaawansowanych technologii IT to także istotne przesłanki determinujące dalszy dynamiczny rozwój Karen Notebook S.A.

CELE EMISYJNE

Karen Notebook S.A. zamierza pozyskać w drodze publicznej subskrypcji akcji Serii I ok. 38,3 mln zł na realizację programu inwestycyjnego. Zarząd firmy planuje wykorzystać pozyskane środki na następujące przedsięwzięcia:

1. Rozwój detalicznej sieci handlowej – 6,0 mln zł, w tym:

A. Rozwój własnej sieci handlowej - 3,15 mln zł

Strategia inwestycyjna spółki na lata 2007/2009 zakłada poszerzenie sieci sprzedaży o kolejne 10 własnych salonów, uruchamianych w dużych centrach handlowych zlokalizowanych w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców. Zamiarem spółki jest uruchamianie co najmniej 1 salonu sprzedaży w każdym z kwartałów w ciągu kolejnych 24 miesięcy, licząc od daty wpływu środków finansowych po-

zyskanych z emisji publicznej. Wysokość planowanych nakładów w tym zakresie to kwota ok. 2,5 mln zł. Równocześnie z rozbudową sieci placówek handlowych firma podejmie działania związane z modernizacją już istniejących salonów, zgodnie z założeniami polityki komunikacji zewnętrznej. Spółka zamierza przeznaczyć na ten cel ok. 0,65 mln zł.

B. Salony franczyzowe - 0,35 mln zł

Karen Notebook S.A. planuje podjęcie działań, których celem jest zwiększenie efektywności funkcjonowania sieci franczyzowej. Zamierzeniem spółki jest między innymi opracowanie i wdrożenie na obszarze całego kraju jednorodnego standardu wizualizacji punktów franczyzowych, jako istotnego elementu identyfikacji korporacyjnej. Wydatki związane z tym przedsięwzięciem firma planuje ponieść w ciągu dwóch najbliższych lat.

C. Projekt „Mały Karen” - 2,5 mln zł

Kolejnym elementem planu inwestycyjnego, związanego bezpośrednio z siecią handlową, jest projekt lokowania w wybranych miastach skromniejszych salonów sprzedaży, o niewielkich powierzchniach, zatrudniających do 3 osób. Firma planuje otworzyć do 25 salonów tego typu, zlokalizowanych w części z 49 tzw. „starych miast wojewódzkich”, których liczba mieszkańców sięga około 200 tys. Podstawowymi kryteriami podjęcia decyzji o uruchomieniu placówki będą: poziom atrakcyjności danej lokalizacji, potencjalna siła nabywcza mieszkańców określonego miasta oraz nasycenie danego regionu własnymi lub konkurencyjnymi punktami sprzedaży. Placówki powstające w ramach projektu „Mały Karen” będą znajdowały się w lokalach wynajmowanych przez spółkę. Projekt będzie realizowany w ciągu najbliższych dwóch lat.

2. Sklep internetowy, strona internetowa – 2,5 mln zł

Emitent zamierza przeznaczyć ok. 2,0 mln zł na rozbudowę i unowocześnienie już istniejącej strony internetowej, stanowiącej istotne narzędzie komunikacji z klientem. Założenia dotyczące przebudowy strony obejmują: opracowanie oferty produktów w formie bazy danych (w tym sklep internetowy), sklasyfikowanie produktów w wielu grupach i kategoriach, a także obszerny zakres pozostałych treści (ogólnofirmowych, pressroom, kontakt i inne). Priorytetem spółki w tym wypadku jest implementacja najnowszych technologii internetowych i zaoferowanie klientom, w układzie on-line, rozwiązań praktycznych, łatwych w obsłudze, ale równocześnie zapewniających pełne bezpieczeństwo i najwyższy poziom zaawansowania technologicznego.

Dodatkowe nakłady w kwocie ok. 0,5 mln zł zostaną poniesione na stworzenie profesjonalnej i w pełni funkcjonalnej drugiej witryny internetowej, przeznaczonej dla spółki zależnej Idea Nord. Karen Notebook S.A. zakłada, iż podmiot zależny będzie stopniowo pozyskiwał klientów zewnętrznych.

3. Oprogramowanie logistyczne i modernizacja procedur magazynowych – 2,5 mln zł

Emitent zdając sobie sprawę z wymogów nowoczesnego zarządzania w zakresie logistyki i gospodarki magazynowej zamierza część pozyskanych środków przeznaczyć na zakup i wdrożenie informatycznego systemu zarządzania centrum logistycznym, którego aktywa będą znajdować się w każdym z salonów sieci Karen Notebook S.A. (tzw. magazyn rozproszony). Coraz większą wartością procesu logistycznego jest możliwość szybkiego reagowania na zapotrzebowanie rynku, w formie realizacji dostaw określonych produktów do klienta w zadeklarowanym terminie. Podstawowym zadaniem wdrażanego rozwiązania będzie usprawnienie prowadzenia gospodarki magazynowej, od momentu przyjęcia towaru po jego wydanie. Wprowadzony system będzie wyspecjalizowanym rozwiązaniem dedykowanym firmom handlowym i dystrybucyjnym o wysokiej funkcjonalności. W proponowanym rozwiązaniu wykorzystywane będą, według dotychczasowych założeń, nowoczesne technologie terminali radiowych, czytników i drukarek kodów kreskowych. Zaletą systemu będzie także elastyczna koncepcja struktury magazynu i miejsc składowania danego asortymentu.

4. Zwiększenie środków obrotowych spółki – 9,1 mln zł

Spółka zamierza zwiększyć kapitały obrotowe i poprawić swoją płynność finansową w celu sprostania obciążeniu stale powiększającej się sieci sprzedaży. Zwiększenie skali działalności firmy determinuje konieczność uzupełnienia bieżącego finansowania.

5. Rozwój spółki zależnej Idea Nord, zgodnie ze zmodyfikowanym profilem biznesowym – 4,0 mln zł

Idea Nord spółka zależna Karen Notebook S.A., zlokalizowana w Suwalskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej zajmuje się montażem komputerów marki California Access na bazie importowanych komponentów. Zamiarem Emitenta jest unowocześnienie jej linii montażowej (nakłady do 0,2 mln zł), a także wprowadzenie do produkcji nowego asortymentu. Firma prowadzi rozmowy z podmiotem dominującym - spółką akcyjną Techmex, dotyczące możliwości wykorzystania potencjału Idee Nord w procesie produkcji lub montażu urządzeń opartych na technologiach mobilnych bielskiej firmy lub jej partnerów zagranicznych. Jedną z opcji jest satelitarna technologia radiowa stosowana w transporcie. Nakłady związane z zakupem licencji i uruchomieniem produkcji/montażu oceniane są na około 3,8 mln zł.

6. Akwizycje – 14,2 mln zł

Jednym ze strategicznych kierunków rozwoju Karen Notebo-

ok S.A. jest dywersyfikacja działalności. Pełniejsze wykorzystanie potencjału infrastruktury detalicznej sieci sprzedaży, doświadczenia pracowników w zakresie wsparcia technicznego, jak i silnej pozycji firmy na rynku sprzedaży technologii mobilnych, wymaga poszukiwania nowych źródeł przychodów. Nowym obszarem biznesowym spółki mają być usługi IT. W obrębie tej działalności priorytetem jest poszukiwanie firm tworzących oprogramowanie dla technologii mobilnych. Dywersyfikacja przychodów, zdaniem Zarządu, spowoduje z jednej strony wygenerowanie dodatkowej marży, a z drugiej wsparcie sprzedaży bardziej zaawansowanych technologicznie notebooków.

Obecnie, po podpisaniu umów o zachowaniu poufności, Emitent prowadzi wstępne rozmowy z kilkoma podmiotami charakteryzującymi się różnym stopniem zaawansowania technologicznego oraz rozwojem rynkowym swoich produktów, począwszy od klasycznych start-upów, aż do spółek osiągających roczne przychody w przedziale od 5 do 10 mln zł. W stosunku do jednego z podmiotów spółka przeszła do etapu due diligence, którego zakończenie przewidziane jest w I kwartale 2008 roku. Nazwa tej spółki została objęta wnioskiem o niepublikowanie. Zamiarem Emitenta jest przeznaczenie kwoty 14,2 mln zł na co najmniej dwie transakcje akwizycyjne.

STRUKTURA OFERTY PUBLICZNEJ

Przedmiotem Oferty Publicznej jest 40.050.000 Akcji Serii I. Inwestorzy uczestniczący w subskrypcji Akcji Serii I są uprawnieni do złożenia dwóch rodzajów zapisów tj. zapisu na podstawie Praw Poboru oraz Zapisu Dodatkowego. Na podstawie Praw Poboru można złożyć Zapis na nie więcej Akcji Serii I niż wynosi trzykrotność liczby posiadanych Praw Poboru. Akcjonariusze, którym służy Prawo Poboru, mogą w terminie jego wykonania dokonać jednocześnie osobnego Zapisu Dodatkowego na Akcje Serii I, w liczbie nie większej niż wielkość emisji Akcji Serii I, czyli nie więcej niż 40.050.000, na wypadek niewykonania Prawa Poboru przez pozostałych akcjonariuszy. Do złożenia Zapisu Dodatkowego uprawnieni są wyłącznie akcjonariusze, którzy w Dniu Prawa Poboru posiadali przynajmniej jedną akcję Emitenta i uzyskali z tego tytułu Prawo Poboru lub Prawa Poboru, nawet jeśli je później zbyli. Tym samym Zapisu Dodatkowego nie mogą złożyć inwestorzy, którzy stali się posiadaczami Praw Poboru nabytych na rynku wtórnym.

Cena emisyjna Akcji Serii I jest równa jej wartości nominalnej i wynosi 1,00 zł. Zapisy na akcje należy składać w punktach obsługi klientów biur maklerskich prowadzących rachunki papierów wartościowych osób uprawnionych do złożenia zapisów na Akcje Serii I, na których zarejestrowane są akcje Emitenta. Zamiarem spółki jest notowanie Praw do Akcji Serii I na Giełdzie Papierów Wartościowych niezwłocznie po spełnieniu wszystkich wymogów prawnych. Spółka przewiduje, że wprowadzenie PDA w/w walorów do obrotu nastąpi w kwietniu 2008r.

HARMONOGRAM OFERTY PUBLICZNEJ

Publikacja prospektu emisyjnego	04.02.2008r.
Pierwszy dzień notowania Praw Poboru	05.02.2008r.
Początek przyjmowania zapisów na Akcje Serii I	03.03.2008r.
Ostatni dzień notowania Praw Poboru	12.03.2008r.
Ostatni dzień przyjmowania zapisów na Akcje Serii I	17.03.2008r.
Przydział Akcji Serii I	26.03.2008r.
Dodatkowy przydział Akcji Serii I w przypadku nie objęcia wszystkich akcji na podstawie zapisów	27.03.2008r.
Debiut PDA	kwiecień 2008r.

WYBRANE DANE FINANSOWE

			za trzy kw.	za trzy kw.
(w tys zł)	2005	2006	2006	2007
przychody	107 128	123 100	80 607	94 720
zysk netto	(3 122)	(204)	(569)	1 025