



**NewConnect/GPW:
Do jakich celów przedsiębiorstwo
może wykorzystać debiut.**

InvestExpo
Wrocław, 10.05.2011



Grupa PROFESCAPITAL

- 2 grupy usług:
 - | Doradztwo Transakcyjne
 - | Outsourcing usług finansowo-księgowych
- 50 specjalistów
- 3 lokalizacje (Wrocław, Warszawa, Olsztyn)



Doradztwo Transakcyjne | USŁUGI

- Wprowadzanie spółek na rynek podstawowy **GPW** oraz **NewConnect**
- Transakcje niepubliczne (**Private Placement**) oraz publiczne (**IPO, SPO**)
- **Autoryzowany Doradca** na rynku NewConnect oraz Catalyst
- **Fuzje i przejęcia**



Doradztwo Transakcyjne | LICZBY

Wartość zrealizowanych transakcji:

▪ od początku działalności	534 mln PLN
w tym:	
2009	50 mln PLN
2010	174 mln PLN
2011 (styczeń- kwiecień)	10,6 mln PLN

GPW / NewConnect | PODSTAWOWE PARAMETRY

Latest week
Trading



GPW - Rynek regulowany | CHARAKTERYSTYKA

Warunki wejścia na GPW:

1. Spółka akcyjna
2. Prospekt emisyjny (uwaga!: 4-12 miesięcy)
3. Wartość firmy min. 15 mln EUR

Aktualny średni wskaźnik C/Z = 16

Transakcyjny wskaźnik C/Z = 10 - 14



NewConnect - Rynek zorganizowany | CHARAKTERYSTYKA

Warunki wejścia na NewConnect:

1. Spółka akcyjna
2. Dokument Informacyjny („mini-prospekt”)

Aktualny średni wskaźnik C/Z = 24

Wskaźnik C/Z dla ofert prywatnych = 9 - 15



NewConnect/GPW | CELE DEBIUTU

Latest week
Trading



NewConnect/GPW | CELE DEBIUTU

1. Kapitał na rozwój
2. Wiarygodność
3. Promocja przedsiębiorstwa i produktów
4. Restrukturyzacja akcjonariatu
5. Motywacja menedżerów
6. Finansowanie zakupu przedsiębiorstw
7. Uporządkowanie działalności
8. Wycena majątku
9. Upięknienie majątku



Cele debiutu | PRZYKŁADY

Latest week
Trading



Rank Progress S.A. | KAPITAŁ NA ROZWÓJ **| UPORZĄDKOWANIE DZIAŁALNOŚCI**

Deweloper obiektów komercyjnych, 23 zrealizowane centra, 7 w toku.

- ambitne plany inwestycyjne VS rygorizm banków
 - = PROBLEM: finansowanie zakupu i budowy obiektów
 - = ROZWIĄZANIE:
 - publiczna emisja akcji o wartości 50 mln PLN (czerwiec'2010)
 - niepubliczna emisja obligacji o wartości 100 mln PLN (grudzień'2010)

- dynamiczny rozwój VS struktura organizacyjna
 - = PROBLEM: konflikty kompetencyjne, niewydolna księgowość
 - = ROZWIĄZANIE: audyt organizacyjny, zmiana systemu księgowego

ATON-HT S.A

| KAPITAŁ NA ROZWÓJ | WIARYGODNOŚĆ

Firma hi-tec, opatentowana unikalna technologia mikrofalowa.

- wczesny etap rozwoju (ryzyko) VS zachowawcze banki
 - = PROBLEM: finansowanie prototypów i komercjalizacji produktów
 - = ROZWIĄZANIE:
 - niepubliczna emisja akcji o wartości 5,2 mln PLN (styczeń'2008)
 - publiczna emisja akcji o wartości 4,1 mln PLN (lipiec'2009)
 - publiczna emisja akcji o wartości 9,9 mln PLN (lipiec'2010)
- krótka historia działalności VS nieufność kontrahentów
 - = PROBLEM: brak rozpoznawalności spółki
 - = ROZWIĄZANIE: nawiązanie kontaktów biznesowych z dużymi klientami



Black Point S.A. | **RESTRUKTURYZACJA AKCJONARIATU** | **PROMOCJA PRODUKTÓW** | **MOTYWACJA MENEDŻERÓW**

Producent i dystrybutor materiałów eksploatacyjnych do druku pod marką BlackPoint.

- rozbieżne koncepcje rozwoju spółki VS konkurencja rynkowa
= CEL: wyjście akcjonariusza ze spółki niepublicznej
= ROZWIĄZANIE: niepubliczna sprzedaż mniejszościowego pakietu akcji o wartości 9 mln PLN (marzec'2010)
- narastająca konkurencja dalekowschodnia VS niska jakość produktów
= CEL: zwiększenie ekspozycji marki i produktów
= ROZWIĄZANIE: zmiana nazwy spółki na Black Point, publikacja nazwy przez media finansowe



Grodno S.A.

| KAPITAŁ NA ROZWÓJ | FINANSOWANIE ZAKUPU PRZEDSIĘBIORSTW | MOTYWACJA MENEDŻERÓW

Ogólnopolski hurtowy dystrybutor materiałów elektrotechnicznych.

- rozwój poprzez przejęcia VS rozbieżność w wycenach kupującego i sprzedającego
 - = CEL 1: pozyskanie środków na sfinansowanie zakupu
 - = CEL 2: obiektywna wycena
 - = ROZWIĄZANIE:
 - niepubliczna emisja akcji o wartości 7,6 mln PLN (luty'2011)
 - wprowadzenie do obrotu na NC (maj'2011)
- długi staż pracy kluczowych pracowników VS brak systemów motywacyjnych
 - = CEL: wynagrodzenie lojalności pracowników
 - = ROZWIĄZANIE: system motywacyjny oparty o akcje

| **DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ**

Pytania i wnioski:

szczepan.czyczerski@profescapital.pl

PROFESCAPITAL Sp. z o.o.
ul. Ofiar Oświęcimskich 15, Wrocław
+48 71 782 11 60
www.profescapital.pl