



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

InvestExpo  
Wrocław, 11.10.2011



## PROFESCAPITAL | Doświadczenie



## Grupa PROFESCAPITAL

- 2 grupy usług:
  - | Doradztwo Transakcyjne – PROFESCAPITAL Sp. z o.o.
  - | Outsourcing usług finansowo-księgowych – Abak S.A. (notowana na NC)
- 60 specjalistów
- 4 lokalizacje (Wrocław, Warszawa, Olsztyn, Łódź)



## USŁUGI PROFESCAPITAL

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





## DORADZTWO TRANSAKCYJNE LICZBY

### Wartość zrealizowanych transakcji:

▪ od początku działalności	<b>536 mln PLN</b>
<b>w tym:</b>	
2009	<b>50 mln PLN</b>
2010	<b>174 mln PLN</b>
2011 (styczeń- wrzesień)	<b>21,6 mln PLN</b>

## GPW/NewConnect | PODSTAWOWE PARAMETRY



## 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 = 12,7

Transakcyjny wskaźnik C/Z = ??



## NewConnect - Rynek zorganizowany | CHARAKTERYSTYKA

Warunki wejścia na NewConnect:

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

Aktualny średni wskaźnik C/Z = 25

Transakcyjny wskaźnik C/Z = ??



## GPW/NewConnect | CELE DEBIUTU



## 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



**Rank Progress SA**

budujemy styl życia

## | 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



## | 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



- | **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



## | 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

### Kontakt:

Szczepan Czyczerski  
Wiceprezes Zarządu

[szczepan.czyczerski@profescapital.pl](mailto:szczepan.czyczerski@profescapital.pl)

+48 601 554 636

PROFESCAPITAL Sp. z o.o.  
ul. Ofiar Oświęcimskich 15  
50-069 Wrocław

tel: +48 71 782 11 60  
email: [biuro@profescapital.pl](mailto:biuro@profescapital.pl)  
[www.profescapital.pl](http://www.profescapital.pl)

