



NEW/connect
RYNEK AKCJI GPW

Wejście na rynek NewConnect

Seminarium Giełdy Papierów Wartościowych
i Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych

Warszawa, 26 listopada 2008 r.

AGENDA

- Koncepcja rynku NewConnect
- Co NewConnect oferuje przedsiębiorstwom ?
- Zasady wprowadzania do obrotu na rynek NewConnect – aspekty formalne vs. rynkowe
- Czynniki sukcesu ofert prywatnych i publicznych na NewConnect
- Oczekiwania inwestorów
- Jak to się robi z Inwest Consulting – studia przypadków

AGENDA

- Koncepcja rynku NewConnect
- Co NewConnect oferuje przedsiębiorstwom ?
- Zasady wprowadzania do obrotu na rynek NewConnect – aspekty formalne vs. rynkowe
- Czynniki sukcesu ofert prywatnych i publicznych na NewConnect
- Oczekiwania inwestorów
- Jak to się robi z Inwest Consulting – studia przypadków

Koncepcja rynku NewConnect

NewConnect łączy młode i dynamiczne przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju z polskim rynkiem kapitałowym

NewConnect otwiera możliwości finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w oparciu o rozproszony akcjonariat

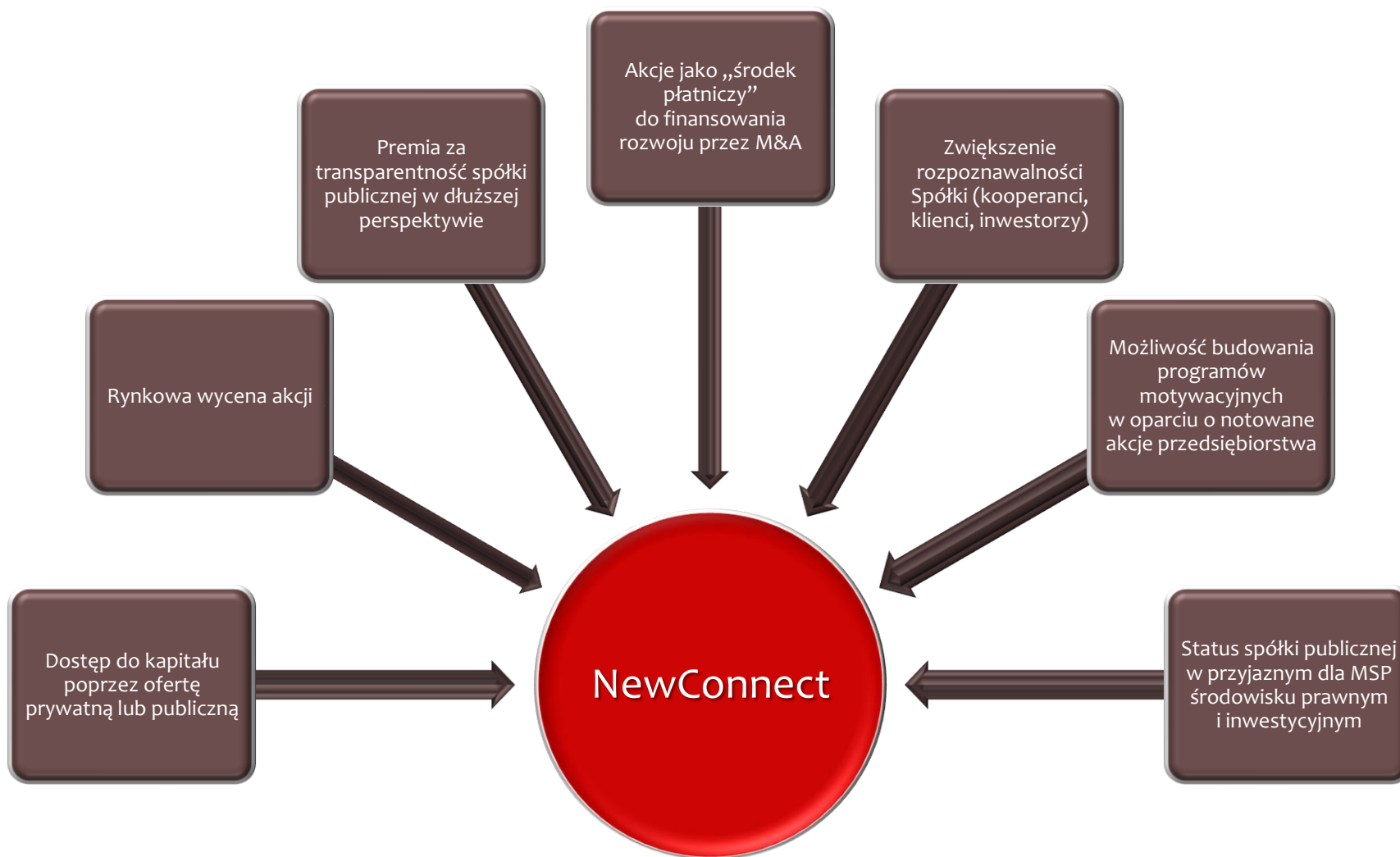
NewConnect funkcjonuje w oparciu o regulacje prawne uwzględniające specyfikę funkcjonowania młodych spółek

Fundamentem rynku NewConnect jest profesjonalne, wielopłaszczyznowe wsparcie Spółek przez Autoryzowanych Doradców

AGENDA

- Koncepcja rynku NewConnect
- Co NewConnect oferuje przedsiębiorstwom ?
- Zasady wprowadzania do obrotu na rynek NewConnect – aspekty formalne vs. rynkowe
- Czynniki sukcesu ofert prywatnych i publicznych na NewConnect
- Oczekiwania inwestorów
- Jak to się robi z Inwest Consulting – studia przypadków

Co oferuje przedsiębiorstwom NewConnect ?



Z czym muszą liczyć się przedsiębiorstwa zmierzające na rynek NewConnect?

Obowiązki informacyjne i zwiększona transparentność

Utrata prywatnego charakteru firmy, ekspozycja informacyjna

Ograniczenia w obrocie akcjami przez management i radę nadzorczą
(okresy zamknięte)

Presja ze strony inwestorów krótkoterminowych

Rozwodnienie

AGENDA

- Koncepcja rynku NewConnect
- Co NewConnect oferuje przedsiębiorstwom ?
- Zasady wprowadzania do obrotu na rynek NewConnect – aspekty formalne vs. rynkowe
- Czynniki sukcesu ofert prywatnych i publicznych na NewConnect
- Oczekiwania inwestorów
- Jak to się robi z Inwest Consulting – studia przypadków

Wejście na rynek NewConnect

Aspekty formalne

- Publiczny dokument informacyjny (Dokument Informacyjny, Memorandum Informacyjne, Prospekt Emisyjny) i
- Zatwierdzenie przez właściwy organ (GPW, KNF)
- Brak ograniczeń w zbywalności instrumentów finansowych
- W stosunku do emitenta nie toczy się postępowanie upadłościowe lub likwidacyjne (z wyjątkami)
- Umowa z Autoryzowanym Doradcą
- Umowa z Animatorem Rynku

Aspekty rynkowe

- Oczekiwania inwestorów > kryteria dopuszczeniowe
- O kapitał konkuruje 77 spółek NC, 367 notowanych na GPW, często z wycenami P/BV <1, P/E<10 oraz kolejka ofert prywatnych
- Czy nasze equity story przekona inwestorów i pokona projekty konkurujące na rynku?
- Czy wycena akcji w ofercie „nadąży” za dynamicznymi zmianami cen akcji na rynku ?
- Polaryzacja wyników finansowych spółek NewConnect obniża sentyment inwestorów i utrudnia pozyskanie kapitału

Are you ready?

Wielkość

- Nie ma formalnych wymagań odnośnie kapitalizacji spółki (min. wymogi kapitałowe związane z rejestracją spółki akcyjnej), na rynku obecne są spółki o zróżnicowanej wartości księgowej i wycenie rynkowej

Struktura organizacyjna

- Transparentna i przede wszystkim efektywna
- Dopasowana do strategii

Zarząd

- W spółkach typu start-up i na wczesnym etapie rozwoju, mile widziany management z udokumentowanym doświadczeniem
- Rada nadzorcza – skład ma znaczenie

Wzrost

- Główny czynnik zainteresowania inwestorów

Wyniki finansowe

- Inwestorzy wiedzą, że na Spółkę działają czynniki ryzyka ale chcą wiedzieć jaki będzie performance
- Prognozy finansowe są podstawą wyceny
- Bądźmy ambitni ale pozostajmy realistami

Księgowość i informacje zarządcze

- Dostosowane przynajmniej do obowiązków informacyjnych
- Rzeczywisty system informacji zarządczej

Jak przedstawiają się obowiązki informacyjne spółki notowanej na NewConnect?

Raporty bieżące

Raporty okresowe (półroczne i roczne)

Jak informować – prawdziwie, rzetelnie, kompletnie. Konkurujemy o zaufanie i środki inwestorów !

Relacje inwestorskie > Polityka Informacyjne > Obowiązki informacyjne

Inwestorzy oczekują więcej : niezbędne raporty kwartalne

AGENDA

- Koncepcja rynku NewConnect
- Co NewConnect oferuje przedsiębiorstwom ?
- Zasady wprowadzania do obrotu na rynek NewConnect – aspekty formalne vs. rynkowe
- Czynniki sukcesu ofert prywatnych i publicznych na NewConnect
- Oczekiwania inwestorów
- Jak to się robi z Inwest Consulting – studia przypadków

Czynniki sukcesu ofert prywatnych i publicznych na NewConnect



Wczesna i ścisła
współpraca z AD,
zaangażowanie Zarządu
w całym procesie



Przekonywujące equity
story, plany rozwoju
poparte prognozami,
timing oferty



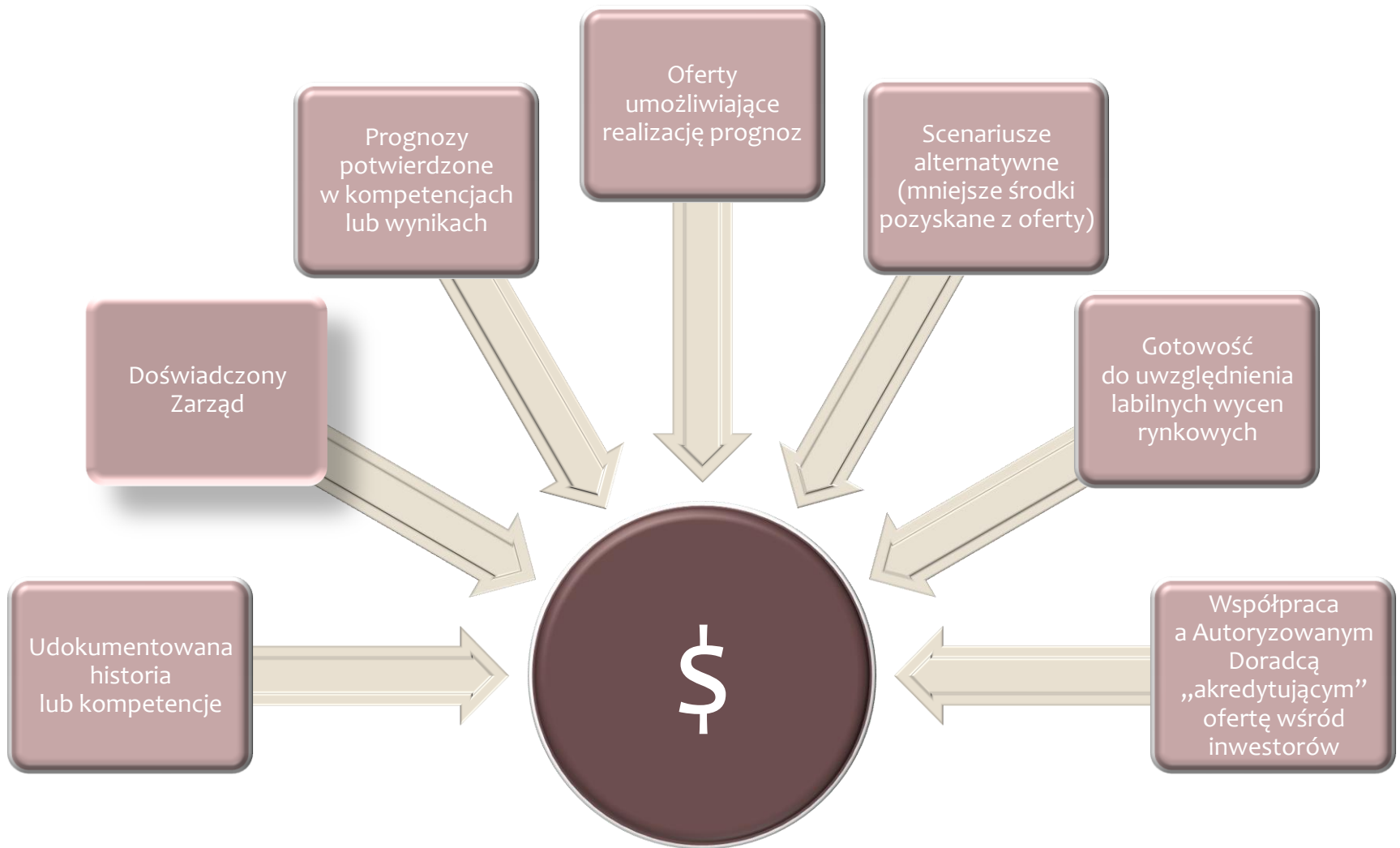
Dobrze zdefiniowany
profil potencjalnych
akcjonariuszy, efektywna
komunikacja na etapie
oferty



AGENDA

- Koncepcja rynku NewConnect
- Co NewConnect oferuje przedsiębiorstwom ?
- Zasady wprowadzania do obrotu na rynek NewConnect – aspekty formalne vs. rynkowe
- Czynniki sukcesu ofert prywatnych i publicznych na NewConnect
- Oczekiwania inwestorów
- Jak to się robi z Inwest Consulting – studia przypadków

Oczekiwania inwestorów



AGENDA

- Koncepcja rynku NewConnect
- Co NewConnect oferuje przedsiębiorstwom ?
- Zasady wprowadzania do obrotu na rynek NewConnect – aspekty formalne vs. rynkowe
- Czynniki sukcesu ofert prywatnych i publicznych na NewConnect
- Oczekiwania inwestorów
- Jak to się robi z Inwest Consulting – studia przypadków

Jak to się robi z Inwest Consulting ? Oferta prywatna Verbicom S.A.(1)

VERBICOM S.A. – dlaczego warto?

fundamenty

P/E (2007)= 11,5 -14,97 (rozwodnione)
P/E (2008exp) = 4,87 (wariant optymistyczny) **-12,98** (wariant rozwoju bez emisji akcji)
– przy cenie emisyjnej 1,50 PLN = znaczne dyskonto w stosunku do konkurenta notowanego na GPW: UNIMA 2000

historia

Spółka działa od 2002 roku – jest jednym z 2 dystrybutorów Siemens w Polsce w zakresie systemów teleinformatycznych. Klienci spółki VERBICOM to m.in.: WRIGLEY, VOLKSWAGEN, BRIDGESTONE, NIVEA, IMPERIAL TABACCO, MAN, BONNIER BUSINESS, WYBOROWA, REMES ...

free float = tylko nowa emisja

Wszystkie „stare” akcje nie będą przedmiotem obrotu: 5010000 –akcje imienne poza obrotem giełdowym, 200000 –akcje zlock’upowane na 1 rok

ograniczona podaż przy zagwarantowanym popycie

Inwest Connect S.A. na mocy umowy z dnia 26.02.2008 r. zobowiązała się do nabycia na rynku NewConnect w ciągu pierwszych 3 miesięcy notowań 200.000 akcji Verbicom S.A. za cenę nie większą niż 2,5 zł. Gdyby w okresie 3 miesięcy nie udało się Inwest Connect S.A. nabyć ww. wskazanej liczby akcji, spółka będzie zobowiązana do ustanowienia zlecenia kupna za cenę 2.5 zł takiej liczby akcji, jaka będzie brakowała do 200.000 sztuk, do dnia 31.12.2008 r.



Skutecznie przeprowadzona oferta prywatna

Skutecznie objętych i opłaconych zostało 1,28 mln akcji

Redukcje 40 % i 65 %

Spółka VERBICOM S.A. pozyskała kwotę 2 mln zł

Debiut VERBICOM S.A. na rynku NewConnect miał miejsce w maju 2008 roku



Jak to się robi z Inwest Consulting ? Oferta prywatna Inbook S.A. (1)



Działamy w atrakcyjnym, wzrostowym segmencie e-commerce: nie budujemy sieci sprzedaży z cegieł, nie mamy problemu z należnościami, nie mamy problemu z konwersją gotówki.



Nasze akcje wyceniamy z dyskontem w stosunku do spółek notowanych na NewConnect !!!



Dywersyfikujemy portfel produktów i usług – doświadczenie pozwala nam ocenić ryzyko i perspektywy.



Nawet w obecnej skali nasza działalność jest rentowna – zwiększenie skali umożliwi zwiększenie rentowności.



Przekonujemy historią rozwoju dodajemy reputację i miejsca na podium (w Rankingu sklepów internetowych WPROST 2007, 3 miejsce w kategorii KSIĄŻKI oraz 4 miejsce w kategorii FILMY)...



A wkrótce: transparentne relacje inwestorskie, raporty kwartalne oraz spotkania i czaty z akcjonariuszami.



BIZNES ON-LINE ODBIERA UDZIAŁY FIRMOM OFF-LINE.



Skutecznie przeprowadzona oferta prywatna

Skutecznie objętych i opłaconych
zostało 2,7 mln akcji serii C.

Spółka Inbook S.A.
pozyskała kwotę 0,5 mln zł

Debiut Inbook S.A. na rynku NewConnect planowany jest
na 27 listopada 2008 r.

Jak to się robi z Inwest Consulting ? Oferta publiczna POLMAN S.A.



Firma

- Przedmiot działalności: usługi porządkowe, dystrybucja sprzętu do profesjonalnego sprzątania, dystrybucja odkurzaczy przemysłowych, usługi hydrodynamiczne
- Potrzeby inwestycyjne : zwiększenie potencjału wysokorentownego działu usług hydrodynamicznych , zakup sprzętu do świadczenia usług porządkowych, spłata kredytów kupieckich



Etapy

- Nawiązanie współpracy z Autoryzowanym Doradcą, analiza spółki
- Decyzja o przygotowaniu strategii pozyskania środków w drodze oferty prywatnej i wprowadzenia akcji do obrotu na rynek NewConnect
- Reorganizacja i przygotowania do oferty publicznej z Memorandum Informacyjnym



Realizacja

- Grudzień 2007 – realizacja oferty publicznej akcji serii E
- Oferowano 1.000.000 akcji o wartości nominalnej 1,00 zł po cenie emisyjnej 3,20 zł za akcję
- Przydzielono 933.025 akcji, Spółka pozyskała z emisji 2.985.680 zł
- Koszty emisji 240.026 zł

Spółki wprowadzone na NewConnect przez Grupę Inwest Consulting

| Nazwa spółki | Data debiutu | Kolejność na NC |
|--|--------------|-----------------|
| 1. Inwest Connect S.A. | 28-09-2007 | 10 |
| 2. DIVICOM S.A. | 30-10-2007 | 13 |
| 3. Telestrada S.A. | 15-11-2007 | 16 |
| 4. Polman S.A. | 10-01-2008 | 26 |
| 5. GPPI S.A. | 18-01-2008 | 27 |
| 6. Maxipizza S.A. | 21-02-2008 | 35 |
| 7. Index Copernicus International S.A. | 08-04-2008 | 41 |
| 8. Fast Finance S.A. | 06-05-2008 | 48 |
| 9. Verbicom S.A. | 09-05-2008 | 50 |
| 10. InBook S.A. | 27-11-2008 | 78 |

Spółki obsługiwane na NewConnect przez Grupę Inwest Consulting

| Nazwa spółki |
|--|
| 1. Inwest Connect S.A. |
| 2. DIVICOM S.A. |
| 3. Telestrada S.A. |
| 4. Polman S.A. |
| 5. GPPI S.A. |
| 6. Maxipizza S.A. |
| 7. Index Copernicus International S.A. |
| 8. Fast Finance S.A. |
| 9. Verbicom S.A. |
| 10. Blue Tax Group S.A. |
| 11. InBook S.A. * |

* Debiut 27-11-2008



NEW/connect
RYNEK AKCJI GPW

Serdecznie dziękuję za uwagę

Dr Paweł Śliwiński
INWEST CONSULTING SA
ul. Krasieńskiego 16, 60-830 Poznań
www.inwestconsulting.pl
[e: biuro@ic.poznan.pl](mailto:biuro@ic.poznan.pl)
t: 061-851-86-77