



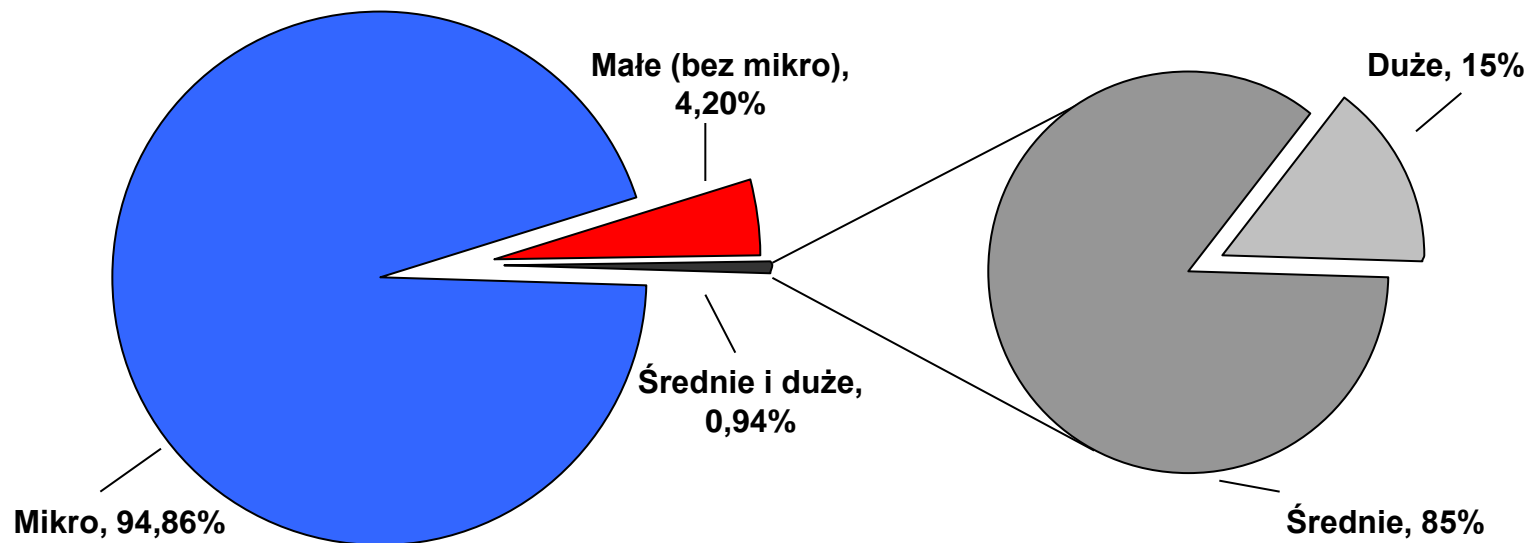
# NewConnect: Alternatywa dla funduszy VC/PE

Warszawa, 23 marca 2010 r.



## Sektor MSP w polskiej gospodarce

Struktura sektora przedsiębiorstw w Polsce w 2007 roku

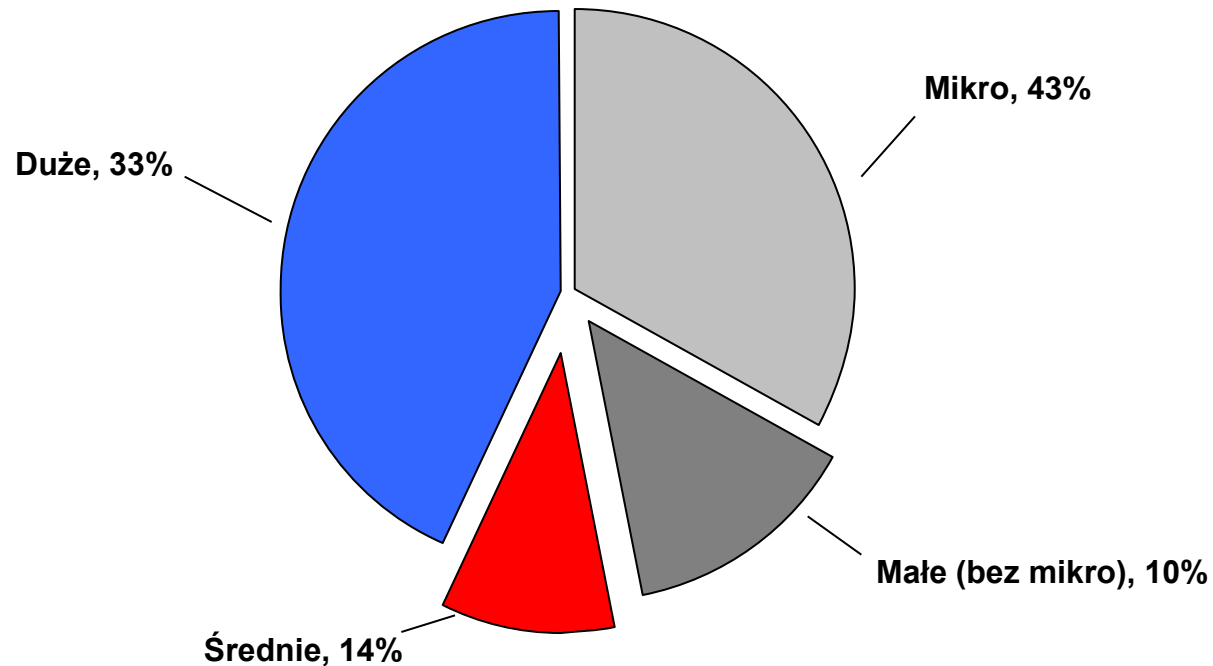


Całkowity udział MSP w sektorze przedsiębiorstw: **99,86%**

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008, PARP 2009

## Sektor MSP w polskiej gospodarce

Struktura PKB wytwarzanego przez przedsiębiorstwa w 2007 roku



Całkowity udział MSP w PKB wytwarzanym przez przedsiębiorstwa: **67%**

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007-2008, PARP 2009

## Dlaczego NewConnect?

### Regulacje prawne

- Regulacje prawne uwzględniające specyfikę funkcjonowania młodych spółek

### Przedsiębiorstwa

- Łączenie młodych i dynamicznych przedsiębiorstw a we wczesnym etapie rozwoju z polskim rynkiem kapitałowym

### Warunki

- Warunki dla rozwoju spółek nowatorskich, budujących swoją pozycję konkurencyjną w oparciu o innowacyjność

### Możliwości

- Możliwości finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w oparciu o rozproszony akcjonariat

### Fundamenty

- Profesjonalne i wielopłaszczyzno we wsparcie przedsiębiorstw przez Autoryzowanych Doradców

## Cele GPW wobec NewConnect

### Strefa oddziaływania

**Małe i średnie przedsiębiorstwa**

- ### Znaczenie
- Kreowanie warunków dla rozwoju sektora spółek innowacyjnych,
  - Wzrost nakładów na działalność w obszarze B+R, wdrażanie efektów badań w projektach biznesowych,
  - Rozwój rynku finansującego małe atrakcyjne podmioty o dużych perspektywach wzrostu,
  - Pełnienie funkcji inkubatora przedsiębiorczości dla nowopowstałych firm

**Gospodarka kraju**

- Rozwój zaplecza analitycznego, w tym m.in. wspierającego opracowywanie raportów branżowych i wycenę małych spółek
- Wzmocnienie współpracy pomiędzy GPW i jej partnerami biznesowymi w celu szybszego rozwoju rynku giełdowego w Polsce
- Rozbudowa infrastruktury finansowej Polski jako elementu tworzonego regionalnego Centrum Finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej – wzmocnienie pozycji GPW w regionie

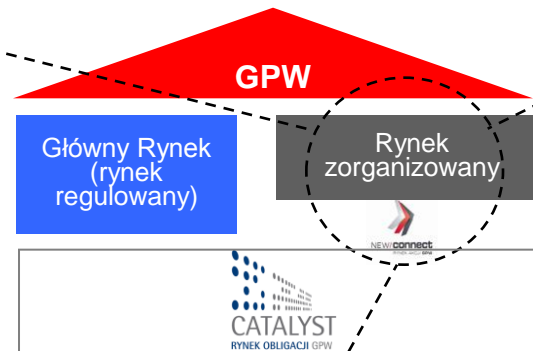
## Podstawowe założenia NewConnect

### Emitenci - spółki

- Małe, we wczesnym etapie rozwoju
- Działające na innowacyjnym i mało konkurencyjnym rynku, prowadzące działalność badawczo-rozwojową
- Budujące swoją pozycję konkurencyjną w oparciu o innowacyjność

### Inwestorzy

- VC/PE
- Wyspecjalizowane fundusze zamknięte, fundusze asset-management
- Osoby prywatne posiadające znaczący kapitał (tzw. Aniołowie biznesu)
- Inwestorzy indywidualni



### Forma prawna platformy obrotu

- **Spółki wprowadzone do obrotu notowane są w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez GPW (poza rynkiem regulowanym)**

## Wejście na NewConnect - argumenty „za”

- Promocja i efekt marketingowy
- Prestiż spółki giełdowej
  - większa wiarygodność wobec banków i instytucji finansowych (wyższy rating – mniejszy koszt kredytu)
  - większa wiarygodność przy zdobywaniu nowych kontraktów i kontrahentów
- Rynkowa wycena akcji
- Możliwość przeprowadzenia programu motywacyjnego - emisja akcji pracowniczych
- Możliwość oferowania akcji na terenie całej UE na podstawie prospektu zatwierdzonego w Polsce

# Autoryzowany Doradca na rynku NewConnect

## Podstawowe zadania

### Kim jest Autoryzowany Doradca?

- Firma inwestycyjna lub inny podmiot świadczący usługi związane z obrotem gospodarczym wpisany na listę Autoryzowanych Doradców na rynku NewConnect prowadzoną przez GPW

### Jakie ma obowiązki?

- Wybór spółki o odpowiedniej jakości (weryfikacja spółki)
- Pomoc przy sporządzeniu dokumentu informacyjnego i Raportu z Oferty Prywatnej (ROP)
- Monitorowanie postępu prac nad dokumentem informacyjnym i zatwierdzenie go
- Co najmniej przez 1 rok od debiutu:
  - współdziałanie z emitentem w zakresie wypełniania przez niego obowiązków informacyjnych na NewConnect
  - doradztwo na rzecz emitenta w zakresie dotyczącym funkcjonowania emitenta na NewConnect

### Czym kierować się przy wyborze AD?

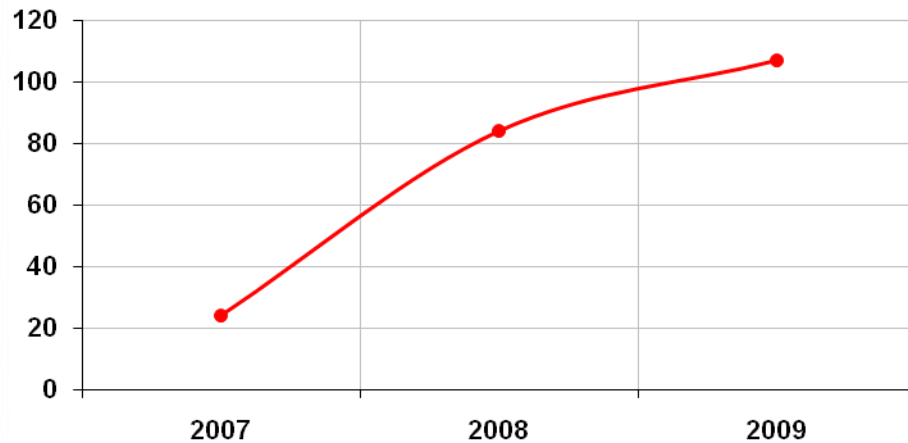
- Dotychczasowe doświadczenie AD na NewConnect
- Sektor, w których działają wprowadzone przez AD spółki
- Koszty AD (informacje zawarte w Dokumentach Informacyjnych spółek)
- Możliwość połączenia obowiązków AD z doradztwem prawnym w zakresie przekształcenia firmy w spółkę akcyjną

### Kto ponosi koszty AD?

- Koszty AD ponosi spółka (możliwość refundacji w ramach działania 3.3. POIG – usługi doradcze w celu pozyskania zewnętrznego inwestora)

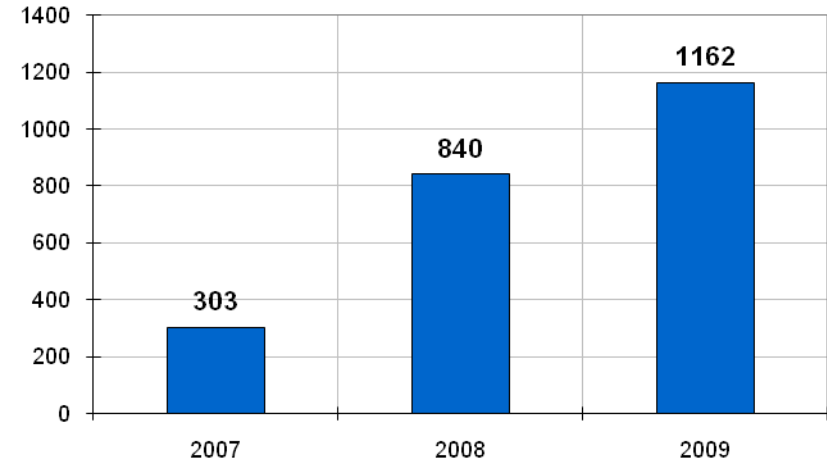
## NewConnect w 2009 roku

LICZBA SPÓLEK



- na koniec 2009 roku na rynku NewConnect było 107 spółek krajowych, w tym 2 zagraniczne;
- spółki na NewConnect trafiają najczęściej w efekcie ofert prywatnych

OBROTY AKCJAMI I PDA (mln zł)



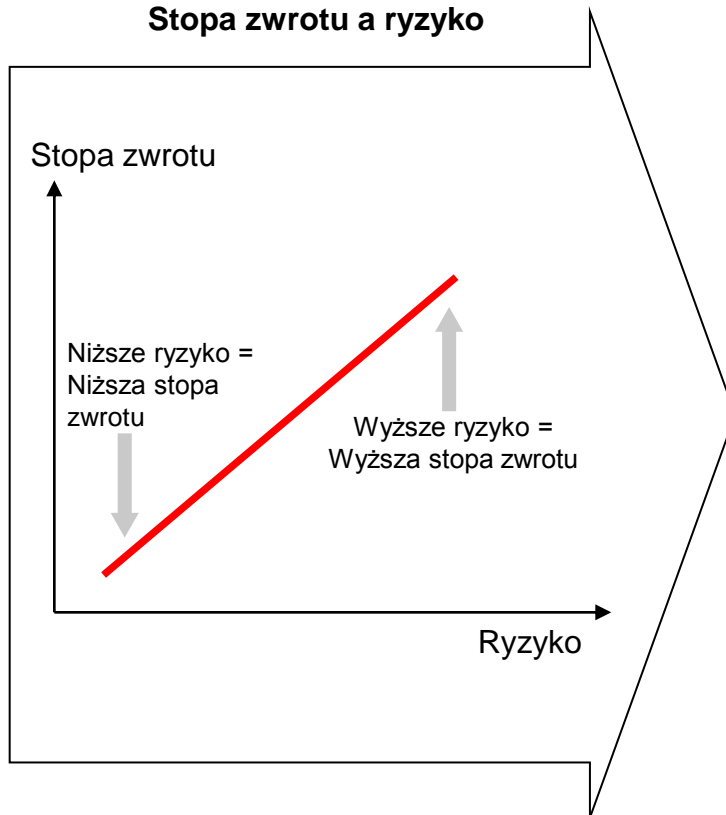
- w roku 2009 wraz ze wzrostem liczby notowanych na NewConnect spółek rosły całkowite obroty;
- przeciętne obroty akcjami na sesję wyniosły w całym roku 4,6 mln zł;

## Podstawowe wskaźniki statystyczne rynku NewConnect

	2009	2008	2007
Zmiana indeksu (%)	+30,0%	- 73%	+ 40%
Liczba spółek	107	84	24
Debiuty	26	61	24
Kapitalizacji (mln zł)	2554	1378	1424
Obroty ogółem (mln zł)	1 245	827,0	302,5
Obroty sesyjne (mln zł)	1 162	824,8	302,5
Obroty pakietowe (mln zł)	83	2,2	-
Liczba transakcji	322108	247 576	59 674
Średnia wartość transakcji (zł)	1 804	1 669	2 535

## Ryzyko inwestycyjne na NewConnect i szansa na ponadprzeciętne zyski

### Stopa zwrotu a ryzyko



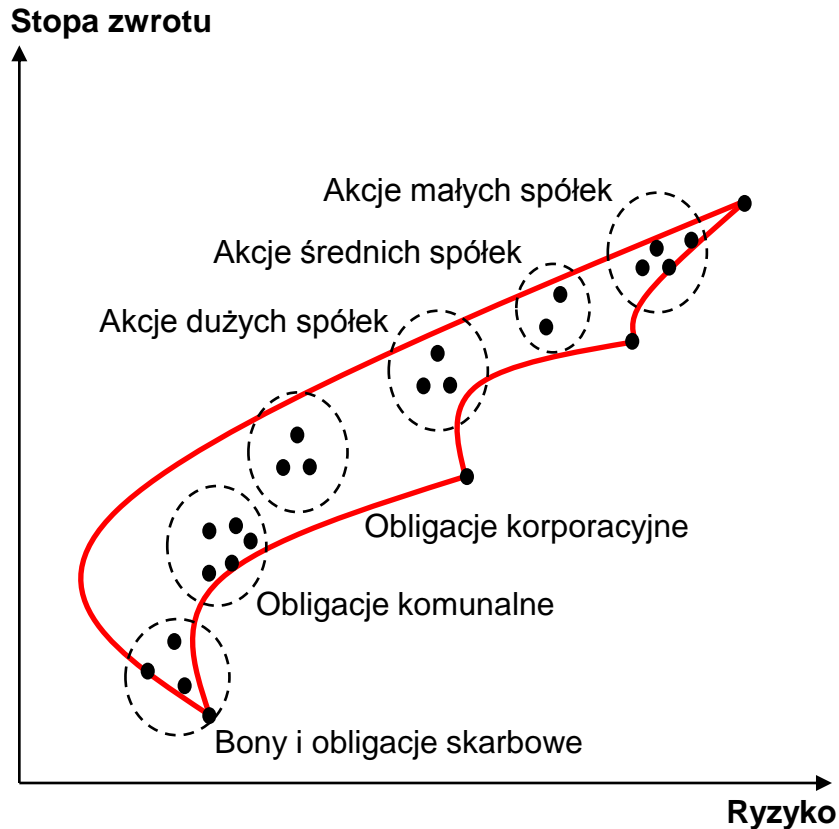
- Wielkość spółek, długość funkcjonowania
- Etap cyklu życia głównych produktów/usług spółki
  - Wielkość emisji i liczba akcji w obrocie
    - Niskie wymagania informacyjne
    - Sytuacja makroekonomiczna
- Rodzaj inwestorów zainteresowanych rynkiem NewConnect
  - Słabe pokrycie analityczne

Czynniki  
ryzyka

- Wczesny etap rozwoju spółek
  - Innowacyjny charakter działalności
  - Dyskonto w wycenie fundamentalnej
- Przyspieszony rozwój firmy dzięki kapitałowi z NewConnect i efektowi marketingowemu
  - Działalność na niszowym rynku
- Wyższe ryzyko niżeli na Głównym Rynku GPW

Wysoka  
stopa  
zwrotu

## Możliwość dywersyfikacji portfela



### Akcje spółek z NewConnect

- Wyższe ryzyko i wyższa stopa zwrotu
- Element strategii portfelowej zwiększający potencjalne zyski z całego portfela i optymalizujący jego ryzyko

## NewConnect jako narzędzie rozwoju dla przedsiębiorstw typu start-up



Data powstania: **1 stycznia 2008**

### Spółka

- Kraj: Republika Czeska
- Nazwa: Photon Energy a.s.
- Działalność: zintegrowany deweloper instalacji fotowoltaicznych
- Cel: bycie wiodącym graczem na rynku energii fotowoltaicznej w Europie Środkowej i Wschodniej

10 miesięcy



Data debiutu: **16 października 2008**

### Korzyści z debiutu

- Pozyskanie kapitału na rozwój i prowadzenie badań: 2,16 mln zł
- Przejrzystość działania i wiarygodność wobec kontrahentów
- Medialne rozpropagowanie nowatorskiej branży i spółki

Rozwój młodej, innowacyjnej spółki poprzez pozyskanie kapitału i efekt marketingowy dzięki NewConnect

## NewConnect jako narzędzie rozwoju dla spółek z ugruntowaną pozycją na rynku



Rok powstania: **1984**

### Spółka

- Kraj: Polska
- Nazwa: Hydrapres S.A.
- Działalność: produkcja elementów tłocznych z blachy stalowej, projektowanie i budowa maszyn
- Cel: generowanie wartości dla akcjonariuszy poprzez zaawansowane rozwiązania technologiczne poparte wysokim potencjałem pracowników i unikalnym know-how

25 lat



Data debiutu: **6 marca 2009**

### Korzyści z debiutu

- Pozyskany kapitał: 13,4 mln zł
- Większa rozpoznawalność na rynku i wiarygodność wobec prywatnych i publicznych partnerów, inwestorów i pożyczkodawców
- Podniesienie prestiżu spółki i transparentności działań
- Gwarancja przejrzystości finansowej

Wejście na NewConnect jako ugruntowanie przewagi konkurencyjnej na rynku

## Przejęcie z NewConnect na Główny Rynek GPW



**CK Centrum Klima®**

8 miesięcy



Debiut na NewConnect: **27 maja 2008**

### Spółka

- Kraj: Polska
- Nazwa: Centrum Klima S.A.
- Działalność: hurtowy dystrybutor artykułów do instalacji wentylacyjno - klimatyzacyjnych
- Pozyskany kapitał na NewConnect: 7,75 mln zł
- Kapitalizacja przed przejściem na rynek główny: 39,18 mln zł

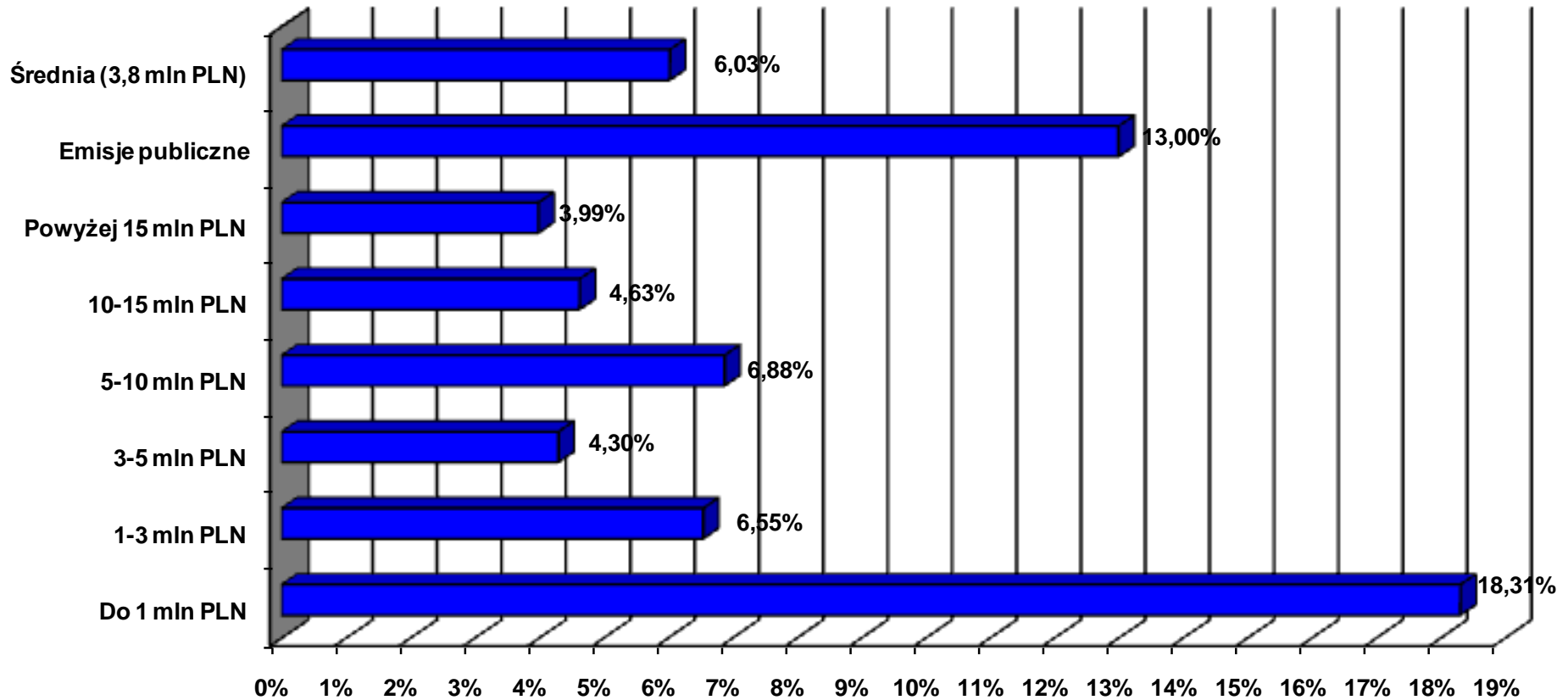
Debiut na rynku głównym GPW: **6 stycznia 2009**

### Korzyści z debiutu

- Kapitalizacja: 97,10 mln zł (26.02.2010)
- W planach emisja 2 mln nowych akcji (pod kątem inwestycji o wartości 35 mln zł)
- Umocnienie obecności na rynku kapitałowym i wizerunku transparentnego przedsiębiorstwa

Przejęcie z NewConnect na rynek główny GPW jako element długofalowej strategii spółki

## Koszty oferty w relacji do ich wartości



Stan na 29 stycznia 2010



# GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH w Warszawie

**Monika Rękawek**

Dział Rozwoju NewConnect

ul. Książęca 4, 00-498 Warszawa  
tel. (022) 537 72 35, fax (022) 537 71 95  
www.gpw.pl, e-mail: Monika.Rekawek@gpw.pl



**[www.newconnect.pl](http://www.newconnect.pl)**