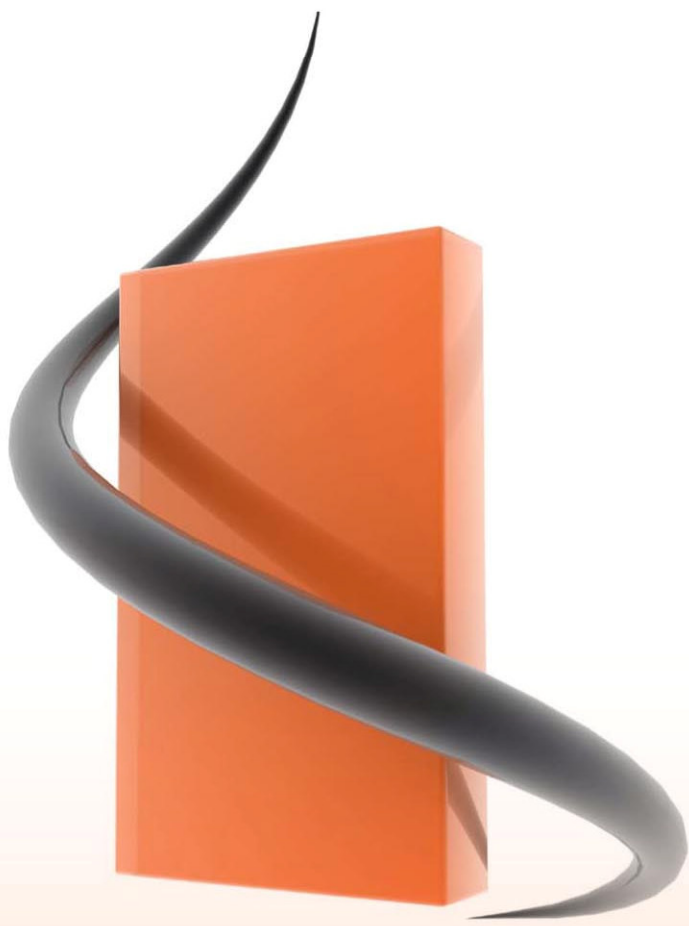


Debiut na rynku NewConnect 29 października 2008



Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych w publicznym obrocie. Niniejsze opracowanie nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które PGS Software S.A. i WDM S.A. uznają za wiarygodne i dokładne, nie ma jednak gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. PGS Software S.A. i WDM S.A. nie ponoszą odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania. Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga zgody PGS Software S.A. lub WDM S.A.

AGENDA

- Profil firmy
- Władze
- Działalność
- Rynek
- Wyniki finansowe
- Strategia rozwoju
- Struktura akcjonariatu

PROFIL FIRMY

- **Dostawca specjalistycznych usług z zakresu outsourcingu IT**

Tworzenie oprogramowania na zamówienie producentów oprogramowania oraz firm-użytkowników końcowych

- **Dobra pozycja firmy na dynamicznie rosnącym rynku światowym**

Wartość światowego rynku outsourcingu IT szacowana na 223 mld USD. Dynamika ok. +10% rocznie

- **Szerokie portfolio klientów w Europie i w USA**

Usługi świadczone w najbardziej rozpowszechnionych technologiach: .NET, Java, PHP, C, HTML
Konkurencja jakością, nie ceną

- **Wysoka dynamika wzrostu i postępująca dywersyfikacja struktury sprzedaży**

Plany rozpoczęcia sprzedaży usług w Polsce. Wprowadzenie sprzedaży oprogramowania innych producentów w Polsce, na Litwie, Łotwie, Estonii, Ukrainie i Węgrzech

NAJWAŻNIEJSZE DATY

2005

- Styczeń – **powstanie firmy, własna działalność gospodarcza Paweł Gurgul**
- Grudzień – **10 pracowników / współpracowników, 5 klientów**
(branża finansowa, portal internetowy, rozwiązania mobilne, internetowa agencja reklamowa, informatyka dla bioinżynierii)

2006

- Sierpień/wrzesień – **nowy akcjonariusz – Wojciech Gurgul - zmiana formy prawnej na sp. j.**
- Grudzień – **ok. 25 pracowników / współpracowników, 11 klientów**

2007

- Wrzesień – **otwarcie biura w Rzeszowie, współpraca z lokalnymi uczelniami i pozyskiwanie najzdolniejszych pracowników**
- Grudzień – **ok. 50 pracowników / współpracowników, 18 klientów**

2008

- Marzec – **uzyskanie statusu Certyfikowanego Partnera Microsoft**
- Kwiecień – **przekształcenie w spółkę akcyjną**
- **uzyskanie statusu Złotego Partnera Microsoft**
Uwiarygodnienie firmy, gwarancja jakości usług, ułatwienie procesu oceny firmy przez potencjalnych kontrahentów

WŁADZE

Zarząd



Wojciech Gurgul
Prezes Zarządu



Paweł Gurgul
Wiceprezes Zarządu

Rada Nadzorcza

Paweł Piwowar – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Witold Strumiński – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Piotr Szkutnicki – Członek Rady Nadzorczej

Jacek Bierkowski – Członek Rady Nadzorczej

Paweł Zdanowicz – Członek Rady Nadzorczej

DZIAŁALNOŚĆ

Produkcja oprogramowania na zamówienie

- Specjalistyczne usługi programistyczne w najbardziej rozpowszechnionych na świecie technologiach:
.NET, Java, PHP, C, HTML

Stabilna baza klientów

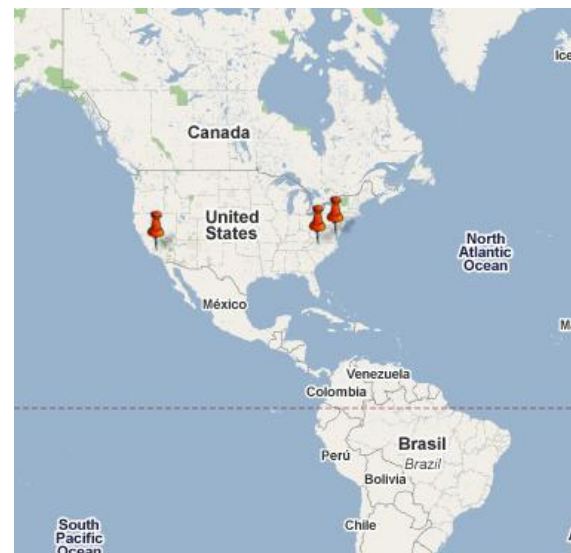
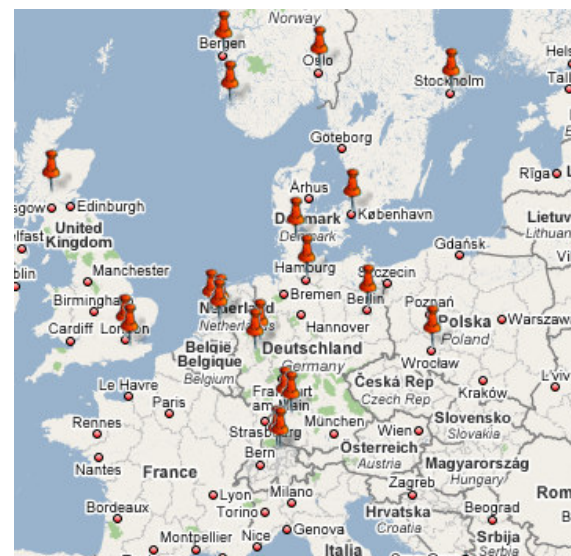
- Klienci w Europie i w USA
- Zabezpieczenie przed dekonstrukcją w jednym kraju
- 15 stałych odbiorców, 3 spośród nich posiada po 10-14% udział w przychodach spółki

Dywersyfikacja struktury rodzajowej klientów

- Małe i średnie przedsiębiorstwa z Niemiec, Norwegii, Wielkiej Brytanii, Danii, Szwajcarii, Holandii, Szwecji, Stanów Zjednoczonych
- Klienci docelowi dla których system jest narzędziem oraz

PGS
SOFTWARE

wykonawcy systemów IT



DZIAŁALNOŚĆ

Zaangażowanie w rozwój kluczowych systemów klienta

- Zaangażowanie w najistotniejsze procesy + zapewnienie wysokiej jakości usług = zapewnienie długofalowej współpracy
- Systemy zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania sprzedażą, zarządzania relacjami z klientami

Budowa sieci partnerów strategicznych sprzedających usługi PGS na rynkach lokalnych

- Partnerstwo z firmą konsultingową w Norwegii rekomendującą usługi PGS w ramach wykonywanych ekspertyz
- Trwają prace nad podobnym partnerstwem w Danii i w Szwecji

Konkurencja jakością a nie ceną

- Brak bezpośredniej konkurencji z tanimi dostawcami indyjskimi
- Bliskość geograficzna + zapewnienie wysokiej jakości = kontrakty o wyższych marżach na rynku Europejskim

DZIAŁALNOŚĆ – PRZYKŁADY

Chopin

Przeznaczenie: system płatności kartą za produkty pre-paid

Klient: Prepay Technologies (Wielka Brytania), branża: Finansowa

Użyte technologie: Java 1.5, Spring2, Eclipse, Hibernate 2/3, Quartz

OptitIT.NET

Przeznaczenie: system zarządzania siecią sklepów optycznych

Klient: Retail Planit (Dania), branża: IT (systemy ERP)

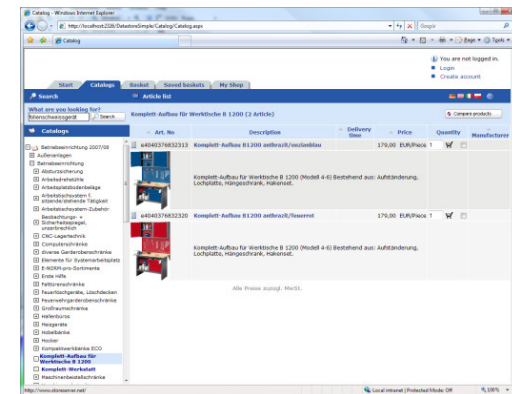
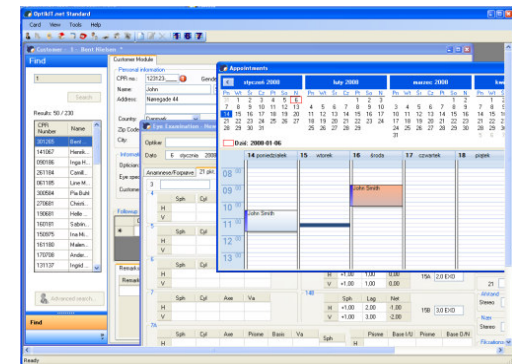
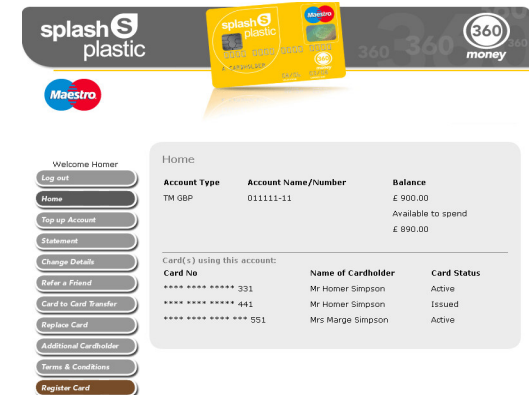
Technologie: SOA, WinForms, CAB, SQL Server 2005

Datastore Web Engine 3.0

Przeznaczenie: system budowy i zarządzania sklepami internetowymi

Klient: Storeserver (Niemcy), branża: IT

Technologie: C#, ASP.NET, AJAX.NET, .NET2.0, Windows Workflow Foundation



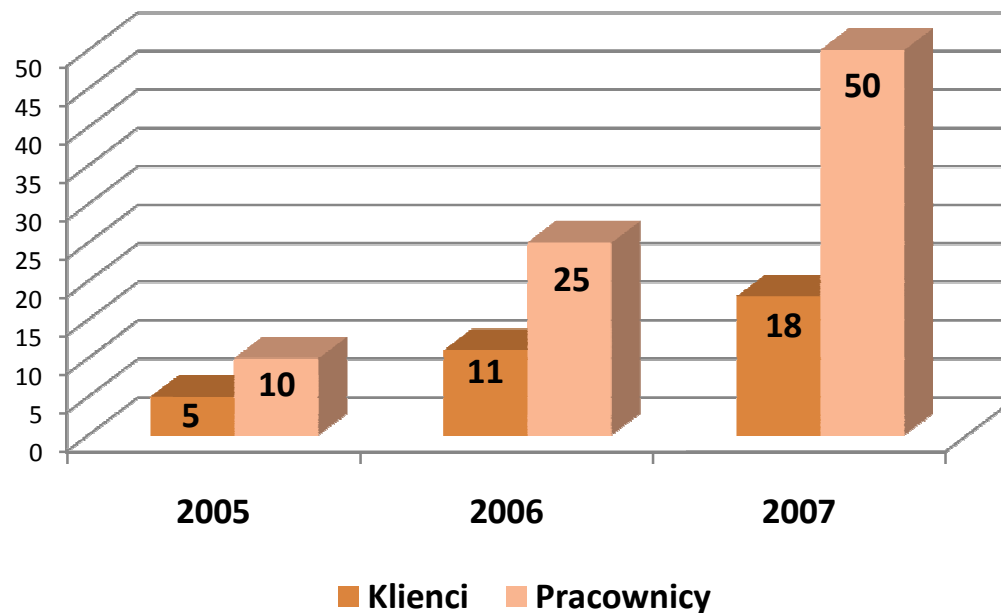
DZIAŁALNOŚĆ

- Dynamiczny wzrost liczby stałych klientów (90-100% rocznie!)
- Struktura przygotowana do realizacji nowych kontraktów
- Wykwalifikowana kadra

Programiści z doświadczeniem w realizacji dużych, zaawansowanych technologicznie projektów gwarancją jakości usług

Relacja team leaderów do członków zespołów: 20%/ 80%

**Wzrost liczby klientów i pracowników
w latach 2005 - 2007**



RYNEK

- Wartość światowego rynku outsourcingu IT to 223 mld USD rocznie*
- Dynamiczny wzrost wartości rynku w Polsce i na świecie, szacowana wartość wzrostu: co najmniej +10% rocznie*
- Podział rynku na dostawców konkurujących ceną oraz jakością

Firmy azjatyckie (Chiny, Indie)	Firmy Europejskie (Polska, Rosja)
Konkurencja ceną	Konkurencja jakością
Duża ilość zleceń, brak przywiązania klienta do dostawcy	Mniejsza ilość zleceń, przywiązanie klienta do dostawcy – prace nad kluczowymi systemami, długoletnie kontrakty
Średni poziom kwalifikacji pracowników – więcej błędów	Konieczność zapewnienia najlepszych ludzi
Nastawienie na ilość kontraktów, niskie marże	Wyższe ceny, wyższe marże

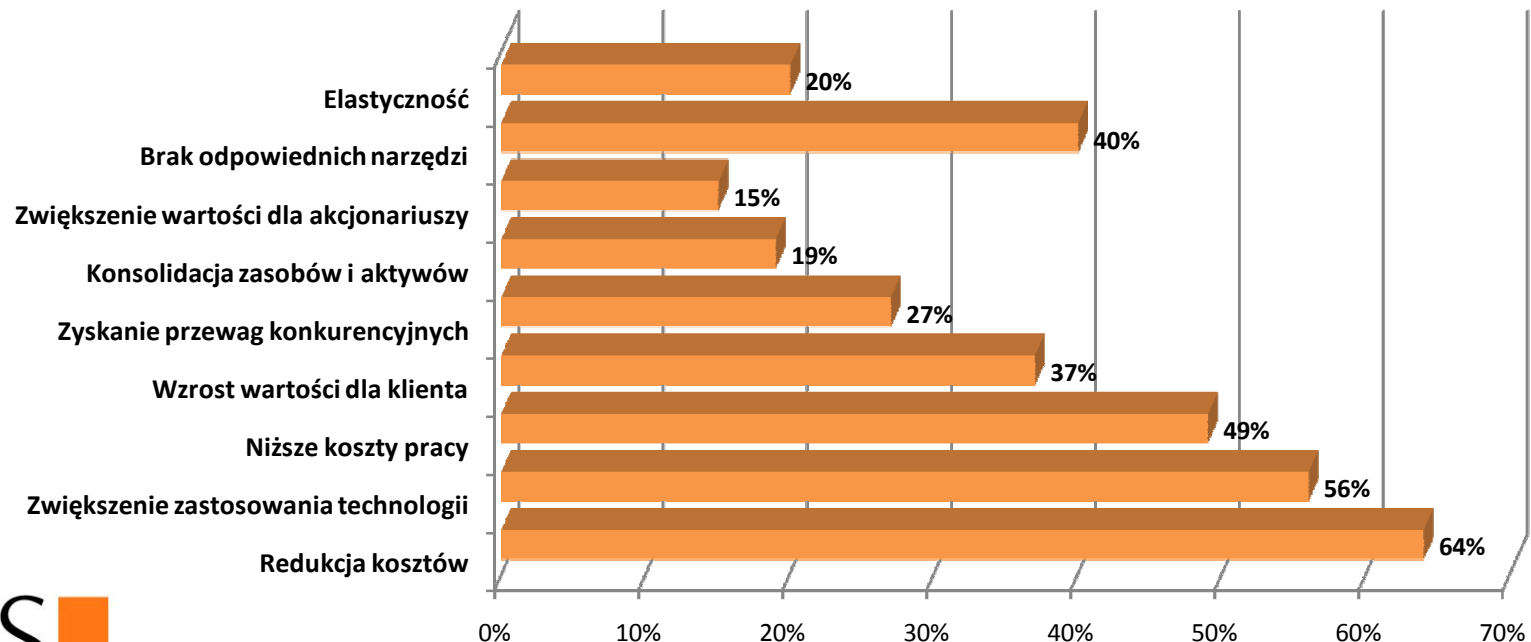
RYNEK - RAPORTY

Deloitte Consulting 2008 Outsourcing Report

Główne przyczyny korzystania z usług outsourcingowych przez firmy, to:

- wyższa efektywność kosztowa (64%),
- jakość i wiedza ekspercka (56%),
- niższe koszty pracy (49%)

Czynniki wpływające na decyzję o outsourcingu usług IT



RYNEK - RAPORTY

CIO Insight Magazine*

- Polska wśród 20 najbardziej cenionych krajów outsourcingu IT – kierunek outsourcingu IT wybierany ze względu na jakość, a nie cenę
- Wartość polskiego rynku outsourcingu IT – 500 mln USD**
- Zaleta – bliskość Europy Zachodniej, te same strefy czasowe
- Czuły punkt – relatywnie mała liczba ludzi świadczących usługi
- Rekomendacja: polskie firmy powinny konkurować jakością

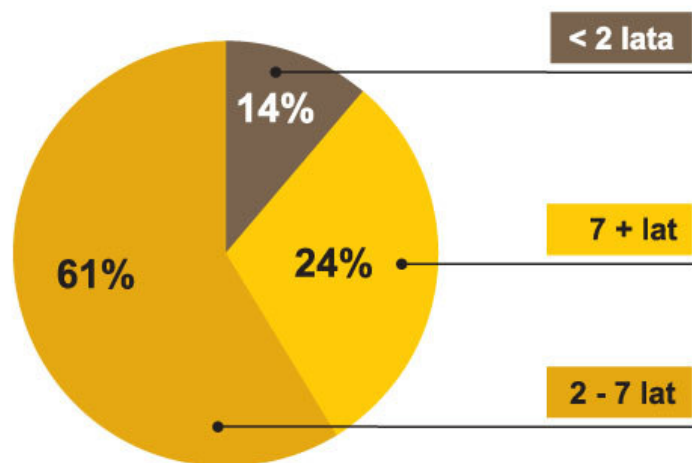
Gartner's Group, Infrastructure Executive Council, 2003

- Istotne oszczędności na poziomie kosztów (25-28%) pojawiają się w drugim roku umowy wcześniej najważniejsza jest **jakość świadczonych usług**

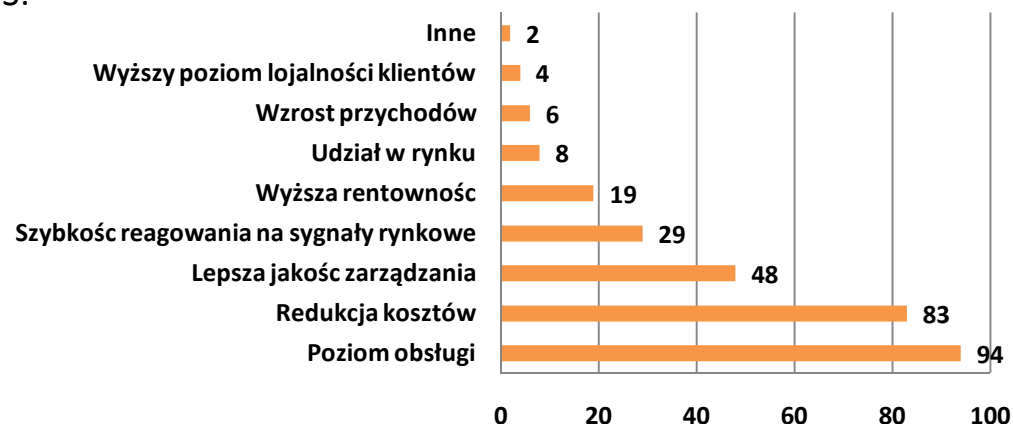
RYNEK - POLSKA

- Obiektywne badania potrzeb klientów potwierdzają słuszność strategii obranej przez PGS: jakość + długoterminowe relacje
- Referencje z zachodu
Ułatwione wejście na rodzimy rynek

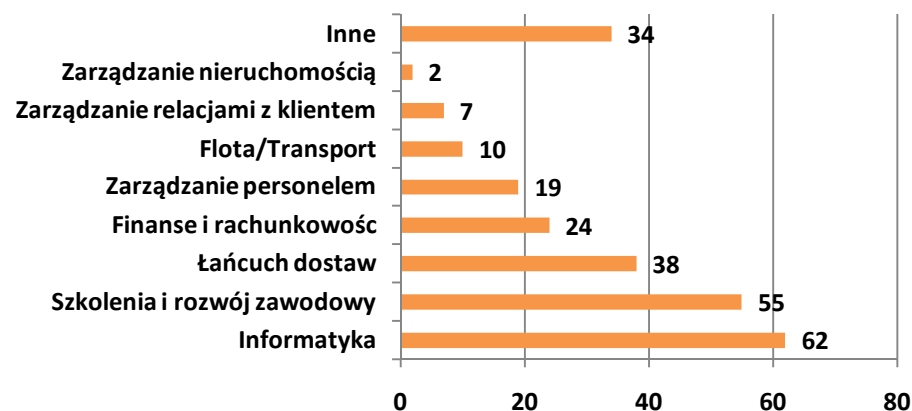
Liczba lat korzystania z outsourcingu (Polska)



Najbardziej cenione czynniki pomiaru rezultatów działań outsourcingowych (%)



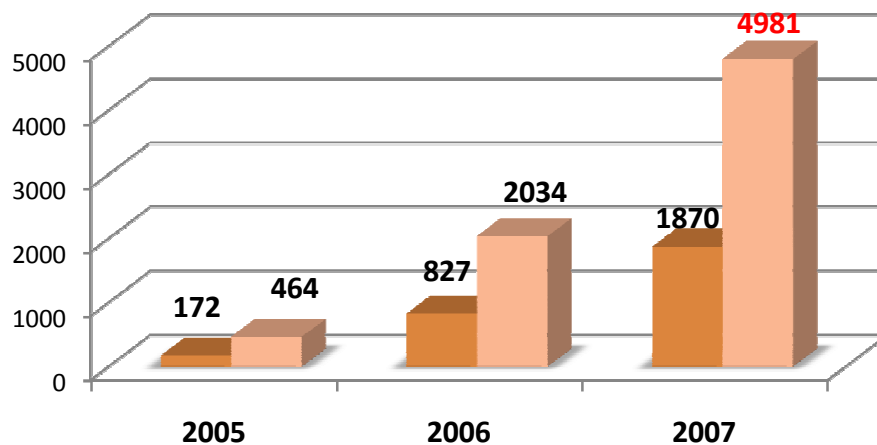
Funkcje outsourcowane (Polska, %)



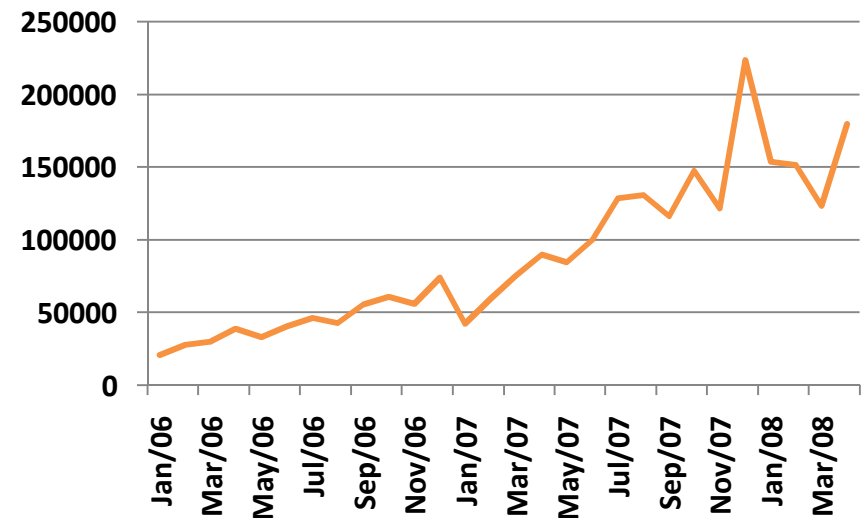
WYNIKI FINANSOWE

- 2005-2007 -> Ponad 10-krotny wzrost wartości osiągniętych przychodów i zysku
- Brak zjawiska sezonowości przychodów
- Stale rosnące ceny usług akceptowane przez kontrahentów
- Dominująca (ponad 90%) część przychodów generowana przez klientów z Europy Zachodniej

Przychody i EBIT w latach 2005-2007 (tys. zł)



Przychody ze sprzedaży wg miesięcy (EUR)



STRATEGIA ROZWOJU

Q3 – Q4 2008: Zwiększenie skali działalności

- Pozyskiwanie jeszcze bardziej rentownych kontraktów od coraz większych kontrahentów
- Wejście w segmenty usług o wyższym zaawansowaniu technologicznym

Q3 2008 – Q4 2009: Budowa sieci partnerskiej w Europie

- Sprzedaż usług PGS przez klientów i firmy konsultingowe w innych krajach (np. Norwegia, Dania, Wielka Brytania)
- Pozyskanie 3 – 4 partnerów do końca 2009 roku

Q3 2008 – Q4 2009: Sprzedaż gotowych rozwiązań IT klientów PGS

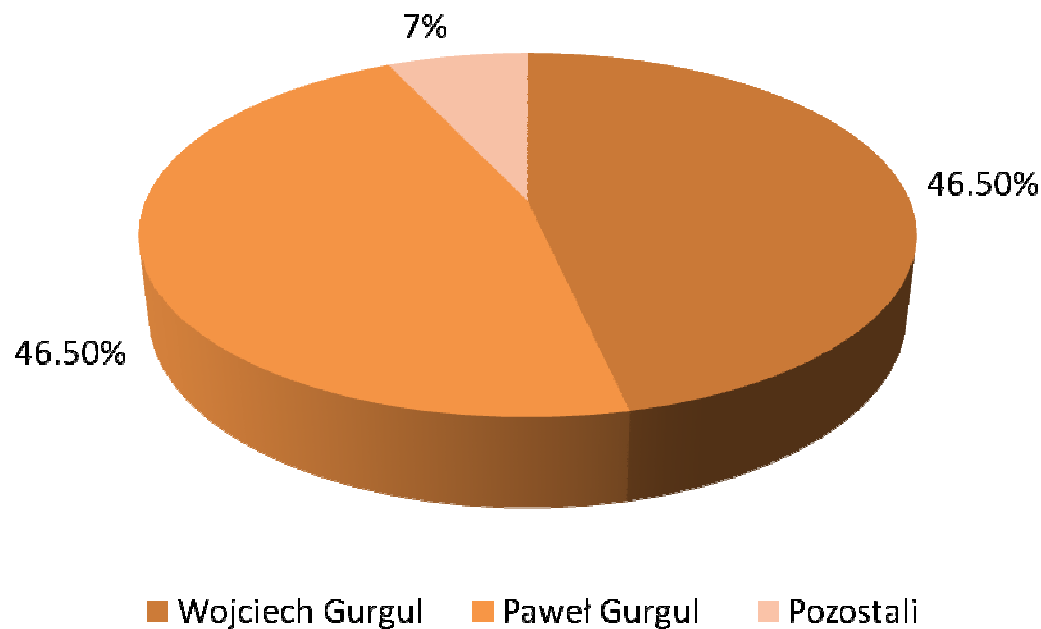
- Wyłączność na sprzedaż rozwiązań na terenie Polski i innych krajów Europy Wschodniej

Q4 2008: Rozpoczęcie działalności na rynku polskim

- Wykorzystanie doświadczenia i referencji z rynków światowych
- Dywersyfikacja koszyka walut przychodów

STRUKTURA AKCJONARIATU

- Dominujący udział założycieli firmy przed i po emisji
- Osobiste zaangażowanie głównych akcjonariuszy
- Zapewniona kontynuacja kierunku rozwoju firmy



DZIĘKUJEMY

PYTANIA?

PGS SOFTWARE S.A.

ul. Klecińska 125, 54-413 Wrocław

Tel. (+48) +48 71 798 26 92

Fax. (+48) +48 71 798 26 90



www.pgs-soft.com

inwestorzy@pgs-soft.com