

## INFORMACJA PRASOWA

# Sprzedają tylko za granicę, w Polsce wejdą na NewConnect

## Z emisji przeprowadzanej przez WDM pozyskają 1,5 mln zł

**Warszawa, 10 czerwca 2008** – Na rynku NewConnect wkrótce pojawi się PGS Software S.A. – spółka specjalizująca się w outsourcingu produkcji rozwiązań IT. Co ciekawe, firma z siedzibą we Wrocławskim Parku Technologicznym, klientów ma wyłącznie na zachodzie Europy oraz w USA. Prywatna emisja akcji będzie miała wartość ok. 1,5 mln zł i pomoże spółce w ekspansji na rynek Polski. Ofertę przeprowadzi Wrocławski Dom Maklerski S.A.

*- 1,5 mln zł które chcemy pozyskać z emisji przeznaczymy na dalszy rozwój działalności, przede wszystkim na inwestycje w infrastrukturę oraz sprzedaż naszych rozwiązań w Polsce, która do tej pory nie była naszym rynkiem docelowym. Wśród naszych klientów PGS są firmy z Wielkiej Brytanii, Norwegii, Niemiec czy USA, na zamówienie których piszemy systemy IT wspierające kluczowe procesy biznesowe, takie jak sprzedaż, relacje z klientami oraz zarządzanie przedsiębiorstwem i pracownikami. Dzięki temu jesteśmy bardzo mocno związani z naszymi klientami, co z kolei sprawia, że model biznesowy PGS jest bardzo bezpieczny.* – mówi Wojciech Gurgul, Prezes Zarządu PGS Software S.A.

*- PGS to bardzo ciekawe przedsięwzięcie. Wiele osób dziwi się, że Polska firma sprzedaje 100% produkcji za granicę. Tymczasem w informatyce to nie jest zjawisko niezwykle, o czym zarząd spółki przekonał się we własnej karierze zawodowej. Prezes Wojciech Gurgul przez 9 lat kierował globalnymi projektami w koncernie General Electric, jego brat Paweł pracował w firmach niemieckich, a przewodniczącym Rady Nadzorczej jest doskonale znany w Polsce Paweł Piwowar, który wspiera PGS swoim olbrzymim doświadczeniem. W połączeniu z bardzo dobrymi wynikami finansowymi, daje to bardzo dobre perspektywy wzrostu.* – komentuje Adrian Dzielnicki, Wiceprezes Wrocławskiego Domu Maklerskiego S.A.

W 2007 roku PGS osiągnął przychody ze sprzedaży na poziomie 4,8 mln zł i wypracował 1,87 mln zł zysku operacyjnego EBIT. Prognozy na lata 2008-2009 mówią o wzroście tych wartości w tempie nawet 50% rocznie przy zachowaniu wysokiej, 25% rentowności prowadzonej działalności.

Prognozy finansowe PGS Software SA na lata 2008-2009 (dane w mln zł)

	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	6,3	9,45
<b>Wynik operacyjny - EBIT</b>	1,7	2,55

\*\*\*

**PGS Software S.A.** to producent i dostawca zaawansowanych technologicznie rozwiązań informatycznych sprzedawanych klientom zlokalizowanym w Europie Zachodniej oraz w USA. Działająca od 2005 roku firma rozwija się w bardzo dynamiczny sposób, zarówno pod względem struktury jak i ilości pozyskiwanych kontraktów. Co istotne, większość z nich to kontrakty długoterminowe – wg stanu na czerwiec 2008 roku spółka posiada 15 stałych klientów, dla których realizuje kolejne projekty związane z ich kluczowymi systemami informatycznymi.

Charakterystyczną cechą firmy jest bezpośrednie osobiste zaangażowanie w jej rozwój dwóch głównych akcjonariuszy. Realizowanym przez nich celem strategicznym jest stałe zwiększanie skali prowadzonej działalności przy jednoczesnej dbałości o wysoki poziom rentowności EBIT na poziomie ok. 25%. Jest to możliwe zarówno dzięki rozwojowi sprzedaży w Europie Zachodniej i USA, budowie sieci partnerskiej sprzedającej usługi spółki w krajach skandynawskich, jak i planowanemu na 2008 rok rozpoczęciu sprzedaży usług własnych w Polsce.

W 2008 roku spółka przeprowadzi prywatną emisję akcji i zadebiutuje na zarządzanym przez warszawską GPW rynku NewConnect. Rolę autoryzowanego doradcy pełni CEE Capital sp. z o.o. ([www.ceec.pl](http://www.ceec.pl)), a oferującym będzie Wrocławski Dom Maklerski S.A. ([www.wdmsa.pl](http://www.wdmsa.pl))

**Wrocławski Dom Maklerski S.A.**, jedyny dom maklerski z centralą we Wrocławiu, koncentruje swoją działalność na dwóch obszarach. Pierwszym jest wprowadzanie spółek na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (rynek regulowany) oraz NewConnect (rynek alternatywny), pre-IPO oraz emisje wtórne spółek publicznych. W celu zwiększenia liczby przeprowadzanych transakcji typu pre-IPO oraz rozszerzenia działalności inwestycyjnej w obszarze rynku niepublicznego, Wrocławski Dom Maklerski S.A. utworzył spółkę zależną Privilege Capital Management S.A. działającą jako fundusz Private Equity. Drugim obszarem działalności WDM SA jest zarządzanie nadwyżkami finansowymi przedsiębiorstw i zamożnych osób fizycznych (Asset Management). Spółka uruchamia obecnie Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

**Dodatkowych informacji udziela:**

**Daniel Kordel**

Investor Relations Manager, ITBC Communication Sp. z o. o.  
tel.(22) 465 62 08, kom. (+48) 664 734 581  
e-mail: [Daniel\\_Kordel@itbc.pl](mailto:Daniel_Kordel@itbc.pl)