

INFORMACJA PRASOWA

Debiut PGS w połowie października 2008

Warszawa, 8 października 2008 – W połowie października na NewConnect zadebiutuje PGS Software S.A. – spółka specjalizująca się w outsourcingu produkcji rozwiązań IT, która w lipcu przeprowadziła prywatną ofertę akcji. Rolę autoryzowanego doradcy podczas emisji pełnił Wrocławski Dom Maklerski S.A.

PGS pozyskał z emisji ok. 0,5 mln zł, które spółka przeznaczy na inwestycje w infrastrukturę oraz rozwój zaplecza osobowego do realizacji nowo pozyskiwanych projektów.

- Pomysł prywatnej emisji akcji i debiutu na NewConnect od początku skierowany był przede wszystkim na efekt marketingowy. Do tej pory świadczyliśmy usługi jedynie dla klientów zagranicznych, głównie z Wielkiej Brytanii, Niemiec i Skandynawii. Dzięki debiutowi na NewConnect klientom w Polsce zaoferujemy sprawdzone na zachodzie rozwiązania i wiarygodność związaną ze statusem krajowej spółki publicznej. – mówi Wojciech Gurgul, Prezes Zarządu PGS Software S.A.

Na początek PGS zaoferuje w Polsce rozwiązania, które były z powodzeniem wcześniej sprzedawane na rynkach zachodnich. Obecnie spółka rozmawia z kilkoma potencjalnymi kontrahentami na temat tworzenia aplikacji do obsługi programów partnerskich, systemów zarządzania kontami (Identity management), dedykowanych rozwiązań typu ERP.

Niezależnie od tego spółka rozpoczęła sprzedaż rozwiązań mobilnych wspólnie ze swoim partnerem z Niemiec. To rozwiązanie pozwala na szybkie i tanie tworzenie stron internetowych kierowanych do urządzeń mobilnych i telefonów komórkowych.

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)

	2008	2009
Przychody ze sprzedaży	6,3	9,45
Wynik operacyjny - EBIT	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.

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.