

Trzy spółki, z trzech różnych branż, które w różnym stopniu związały swoją przyszłość z rynkiem NewConnect, omówiły swoje wyniki finansowe oraz plany rozwoju na najbliższe lata. Tym samym zainicjowały pierwsze z nowego cyklu spotkań przeglądowych „Rentgen NewConnect”. Każda z nich w niedługim czasie planuje wejść na rynek główny. Osiągnięcia oraz strategie przyjęte przez firmy komentowali analitycy i zarządzający z instytucji rynku kapitałowego oraz zainteresowani inwestorzy indywidualni.

Warszawa, 25. maja 2010

Rentgen NewConnect to pierwsza niezależną inicjatywą, której główną misją jest aktywizacja instytucjonalnej części rynku kapitałowego oraz umożliwienie emitentom dialogu z rynkiem. „Na NC można znaleźć rentowne spółki działające w bardzo ciekawych, przyszłościowych branżach. Dostrzegamy ten potencjał i poprzez BZ WBK Inwestycje dokonaliśmy już zakupu pakietów akcji kilku z nich. Niemniej ewidentnym jest, że dostęp do informacji o spółkach notowanych na NC jest daleko niewystarczający i podmioty które chcą się rozwijać i przejść na rynek główny muszą zadbać o poprawę komunikacji z inwestorami – podkreśla Jakub Bieguński, dyrektor ds. wykupów w BZ WBK”. Toteż spółki postanowiły komunikować, i powstał Rentgen.

Pierwszą przedstawioną spółką był warszawski Suntech, od 2008 roku notowany na rynku alternatywnym, technologiczna spółka z obszaru IT. W czasie spotkania prezes Piotr Saczuk omówił opublikowany właśnie raport kwartalny oraz przedstawił plany rozwoju swojej firmy. – *Zgodnie z przyjętą strategią, już z końcem ubiegłego roku zaczęliśmy wdrażać politykę maksymalizacji sprzedaży i obniżania kosztów. Oczywiście, efekty takich zmian szczególnie mocno odbijają się w perspektywie 18–24 miesięcy, ale niektóre mogą już być widoczne po kilku miesiącach. Tak jest i w tym przypadku, kończymy pierwszy kwartał na plusie, a kolejne co najmniej zachowają poziom wyników – powiedział Piotr Saczuk.*



Rysunek 1 Piotr Sączuk, prezes Suntech S.A.

W czerwcu na rynek NewConnect chce wejść biotechnologiczna BioMaxima, będąca drugim prelegentem Rentgena. Firma przeprowadziła już ofertę prywatną i kończy procedurę dopuszczeniową. Prezes Henryk Lewczuk podzielił się informacją o podpisaniu umowy na dofinansowanie oraz przekazał szczegóły inwestycji w Specjalnej Strefie Ekonomicznej. – *Strategia naszej spółki przewiduje nie tylko zwiększenie eksportu, rozbudowę własnych mocy produkcyjnych, ale także wejście na rynek główny. Już po przeprowadzeniu prywatnej oferty udało nam się osiągnąć jeden z pierwszych celów, czyli przejęcie Bio-Farmu, właściciela laboratoriów – dodał Lewczuk, omawiając sytuację spółki.*



Rysunek 2 - Henryk Lewczuk, prezes BioMaximy S.A.

Przeгляд zamknęła Apolonia Medical, która już otworzyła subskrypcję prywatną. Chce z niej pozyskać około 1,3 mln zł, a na spotkaniu zaprezentowała swój przykładowy produkt, który dla nikogo z przybyłych nie pozostał obojętny. Ta najmłodsza spółka jest producentem umeblowania i wyposażenia dla gabinetów medycznych segmentu premium. Prezes Piotr Trzaska przedstawił obecną sytuację firmy oraz jej rynki zbytu. – *Nasze produkty znalazły nabywców nie tylko w Polsce, ale także w Zjednoczonych Emiratach, Hiszpanii czy Włoszech* – powiedział. – *Po debiucie chcemy zwiększyć eksport i rozpocząć kampanię promującą innowacyjność naszych rozwiązań. W ciągu najbliższych dwóch lat mamy szansę osiągnąć ok. 50 proc. poziom eksportu. Jest to realny plan, ponieważ żaden z producentów wyposażenia do gabinetów lekarskich nie oferuje produktów klasy Premium* – ocenił Trzaska.



Rysunek 3 - Piotr Trzaska, prezes Apolonii Medical S.A.

W spotkaniu wzięli głównie udział przedstawiciele instytucjonalnej części rynku, którzy nie kryją swojego stałego zainteresowania rynkiem alternatywnym – *„Od dłuższego już czasu obserwujemy spółki z NewConnect”* – mówi Jarosław Banasiak, kierownik Zespołu Prywatnego Maklera w DI BRE Banku – *„Warto więc, aby rozszerzały one prowadzenie relacji inwestorskich o spotkania bezpośrednie”* – dodaje.

Nie zabrakło też najbardziej aktywnych inwestorów indywidualnych – *Każda taka inicjatywa, która pozwala osobiście zapoznać się ze spółkami jest dla nas jako inwestorów indywidualnych cenna, bo możemy uzyskać bardzo szczegółowe informacje, po prostu pytając o konkretne sprawy* – podkreśla Andrzej Hulanicki, inwestor indywidualny członek Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych.

O firmach:

BioMaxima S.A. należy do grupy krajowych liderów w diagnostyce laboratoryjnej. W swoim portfolio posiada testy, odczynniki i urządzenia przeznaczone dla laboratoriów diagnostycznych służby zdrowia, szpitalnych oddziałów ratunkowych, gabinetów lekarskich, gabinetów weterynaryjnych. Współpracuje z prawie 2 tysiącami laboratoriów w całej Polsce, bezpośrednio i skutecznie konkurując m. in. z firmami takimi jak Siemens czy Roche. Firma istnieje od ośmiu lat, i w tym czasie uzyskała międzynarodowe certyfikaty jakości oraz opracowała technologie produkcji ponad 30 wyrobów. Spółka prowadzi również dystrybucję różnych grup produktowych renomowanych światowych marek. Działalność spółki charakteryzuje się wieloletnim, silnym trendem wzrostowym o trwałej i wysokiej rentowności.

Biuro Prasowe: biomaxima@carda.pl

www.biomaxima.com

Apolonia Medical S.A. jest jedynym krajowym producentem wysokiej klasy wyposażenia do gabinetów stomatologicznych, wytwarzanego z wypienionego PCV, szkła akrylowego i poliwęglanów. Łącząc innowacyjną na skalę światową technologię z nietuzinkowym designem firma ta skutecznie konkuruje z globalnymi liderami na rynku krajowym i zagranicznym. Produkty Apolonii eksportowane są do Zjednoczonych Emiratów Arabskich, na Cypr, do Austrii czy nawet do krajów Europy Wschodniej. Oferowany przez Apolonie sprzęt, m.in. asystory czy komody z umywalkami jest zaliczany do klasy Premium. Drugą istotną linią produktową są umeblowania i wyposażenie dla krajowych szpitali.

Apolonia Medical SA powstała w 2008. Właściciele firmy byli wielokrotnie nagradzani za jakość i estetyczność swoich produktów, między innymi zajęli I miejsce na ogólnopolskim Forum Inwestycyjnym we Wrocławiu.

Na przełomie 2 i 3 kwartału spółka planuje zadebiutować na NewConnect. Obecnie rozpoczyna się emisja prywatna. Autoryzowanym Doradcą została warszawska spółka inwestycyjno-doradcza Top Consulting SA.

Biuro Prasowe: Apolonia@carda.pl

www.apoloniastudio.com

Suntech S.A. to notowana na NewConnect innowacyjna spółka, reprezentująca sektor informatyki. Firma specjalizuje się w tworzeniu i wdrażaniu kompleksowych systemów informatycznych dedykowanych dla firm z sektora telekomunikacyjnego i bankowego. Klientami Suntech S.A. są operatorzy GSM, dostawcy usług triple play (Internet, telefon, telewizja) oraz operatorzy wirtualnych sieci komórkowych (MVNO). Systemy spółki zostały wdrożone w 80 bankach.

Systemy Suntech są od 14 lat wdrażane wśród liderów polskiego rynku telekomunikacyjnego (m.in. w Orange, Plus GSM), jak również u największych operatorów sieci kablowych typu Triple-Play (Aster, Vectra). Ponadto, firma zrealizowała projekty dla Telekomunikacji Polskiej, Netii, Sferii, Telekomunikacji Kolejowej oraz NASK. Systemy opracowane przez Suntech usprawniają działalność biznesową i wspierają strategiczne funkcje operatorów telekomunikacyjnych. Oprogramowanie Suntech obejmuje takie systemy jak Network Inventory, Billing & CRM & Workflow, Network Configuration Management oraz bankowość elektroniczną.

Biuro Prasowe: SUNTECH@carda.pl

www.suntech.pl

Kontakt dla mediów – Biuro Prasowe:

Agnieszka Sijka

mobile: +48 608 310 555

Ada Kluzek

mobile: +48 609 110 082

prowadzone przez CARDA Consultancy www.carda.pl