

# Jak mówić o sukcesach rynku NewConnect?

NewConnect – rynek przeciwnieństw: najbardziej perspektywiczny i najszybciej się rozwijający, ignorowany przez dużych inwestorów instytucjonalnych i podatny na działania spekulacyjne, uważany za przedszkole dla inwestorów, a jednak najbardziej bezwzględny, przyciągający bardzo wiele spółek, których część w opinii rynku nie powinna się na nim jeszcze znaleźć.

Agnieszka Grabuś

Czy faktycznie spółki na NewConnect nie mogą pochwalić się osiągnięciami? Czy osiągnięcia te różnią się od sukcesów emitentów rynku podstawowego jedynie skalą, czy również jakością?

W przypadku tak zróżnicowanej grupy przedsiębiorstw, obejmującej zarówno podmioty na wczesnym etapie rozwoju, jak i stabilne firmy działające w niszowych branżach; spółki z długą historią, ale z brakiem pomysłu na rozwój oraz dużą grupę firm technologicznych, informatycznych i inwestycyjnych, zdefiniowanie sukcesu nie jest zadaniem łatwym. Sukcesem określane jest ponad 140 debiutów czy zwiększenie kapitałów firm o ponad 400 mln złotych. Rzadziej mówi się o sukcesach poszczególnych spółek biorąc pod uwagę ich potencjał czy innowacyjność, bądź piętnując brak tych cech. Jeszcze trudniej spotkać rzetelną analizę faktycznych sukcesów odnotowanych przez spółki z NewConnect.

Grzegorz Jajuga z Trinity Capital Investments S.A. na wstępie wymienia dwie spółki, o których można śmiało powiedzieć, że odniosły sukces na rynku NewConnect: Pragma Inkaso oraz Photon Energy. Pierwsza spółka po pozyskaniu 6,8 mln zł z oferty prywatnej w kwietniu 2008 zadebiutowała na „małej giełdzie”. Dzięki wykorzystaniu kapitału szybko wzrosły zarówno wyniki finansowe (prawie 4 mln zł zysku netto w 2009), jak i kurs spółki (ponad dwukrotny wzrost w stosunku do debiutu). Efektem tych zmian było przeniesienie akcji na główny parkiet GPW. O odniesieniu sukcesu można, zdaniem Jajugi, mówić również w przypadku czeskiej spółki z sektora energii alternatywnej – Photon Energy, która zadebiutowała na NewConnect w październiku 2008 r. Spółka, dzięki pozyskanym środkom, szybko zaczęła reali-

zować plany zwiększenia skali działalności, pozyskując nowe lokalizacje pod ogniwa fotowoltaiczne. Zaowocowało to już w 2009 r., kiedy spółka osiągnęła znaczące przychody i rentowność na poziomie zysku netto. Korzyści, dzięki znacznym wzrostom kursu, odnieśli również inwestorzy – szczególnie w dniu debiutu oraz na początku 2010 r.

## Sukces razy trzy

Specjaliści podkreślają, że Alternatywny Rynek Obrotu stwarza niepowtarzalną szansę dla młodych i dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw o wysokim potencjale wzrostu na dodatkowe finansowanie swoich ambitnych i innowacyjnych planów. W okresie blisko 3 lat funkcjonowania rynku zadebiutowały na nim podmioty, które mogą się pochwalić znacznymi wzrostami kursów akcji oraz intensywnym rozwojem działalności, jak i spółki, które odnotowały spadki kursów i znalazły się w trudnej sytuacji finansowej. Także zdaniem Bartosza Zalewskiego z GoAdvisers, pomimo aktualnie trudnej sytuacji gospodarczej, na NewConnect można znaleźć spółki, które mogą pochwalić się sukcesami oraz wzrostem wartości. – Moim zdaniem można wyróżnić kilka rodzajów sukcesów: finansowy, akcjonariuszy oraz rynku – mówi Bartosz Zalewski. Co oznaczają te zagadkowe kryteria? Sukces finansowy wiąże się bezpośrednio z wynikami spółki i oznacza wzrost wartości jej aktywów oraz zysków, a także przeprowadzenie wyjątkowo udanej emisji akcji. Sukces akcjonariuszy to jakościowa zmiana w ich portfelu, związana z przejściem spółki na rynek regulowany lub ze szczególną płynnością waloru oraz zmiana wartościowa związana ze wzrostem kursu akcji. Sukces rynku to przede wszyst-

kim budowanie renomy NewConnect jako rynku dla spółek dojrzałych, o wzorowej polityce informacyjnej.

## Sukces finansowy

Prawie przez trzy lata mianem najsukceszniejszej spółki pod względem pozyskanego kapitału mógł cieszyć się LUG, który pozyskał 20,7 mln zł – czyli wartość, której nie powstydziliby się niejedna spółka z rynku podstawowego. Pod koniec czerwca zadebiutowała spółka Mo-Bruk, której wartość dokapitalizowania (tym razem wygenerowana głównie przez akcjonariuszy założycieli) wyniosła 26 mln zł. W 2009 roku spadek zanotowały tylko 4 branże obecne na NewConnect, czyli telekomunikacja, e-handel, informatyka i wypoczynek. Najwyższy wzrost zanotował sektor usług finansowych (441 proc.), którego liderami były spółki DFP Doradztwo Finansowe i GoAdvisers. Trzecie miejsce pod względem najwyższej rocznej stopy zwrotu osiągnął sektor inwestycji, który ściśle wiąże się z usługami finansowymi.

Wyniki finansowe spółek łącznie zamknęły się na plusie, a ponad połowa podmiotów z rynku alternatywnego odnotowała w 2009 roku zyski. To istotna zmiana w porównaniu z rokiem 2008, kiedy wynik finansowy rynku był ujemny. W minionym kwartale aż 71 firm, czyli ponad połowa, poprawiło wynik finansowy netto. Również 2010 rok zapowiada się korzystnie dla notowanych na NC spółek. Przykładowo, z roku na rok przychody spółki ORZEL (Opony) SA z tytułu brokerstwa oponiarskiego rosły o około 50 proc. W 2007 roku wyniosły one 7,8 mln zł, w 2008 roku 11,7 mln zł, w 2009 roku blisko 17,5 mln zł. Wg wstępnych wyników finansowych podanych przez zarząd, przychody w okresie styczeń–maj 2010 ukształtowały się na poziomie 9,7 mln zł, co stanowi 148 proc. przychodów analogicznego okresu ubiegłego roku. Warto przy tym wspomnieć, że jest to pierwszy podmiot notowany jednocześnie na rynku NewConnect i Catalyst. Dzięki wykorzystaniu środków pieniężnych pozyskanych z emisji na rynku New Connect realizowane z sukcesem są także akwizycje. Wspomniani wyżej przeze mnie ORZEL pod-

piisał list intencyjny w sprawie nabycia 78 proc. akcji nowo powstałej spółki oponiarskiej Fleet Serwis. Wartość inwestycji wyniesie blisko 1,7 mln zł. Aktywnym uczestnikiem postępujących procesów konsolidacyjnych branży, które przeprowadza konsekwentnie i efektywnie, z wykorzystaniem okazji rynkowych, które pojawiły się w trakcie trwania kryzysu gospodarczego, jest także Waspol S.A. – niezależny dystrybutor alkoholi oraz napojów w Polsce. Zaawansowane rozmowy nad przejęciami na rynku polskim oraz skandynawskim prowadzi także producent systemów kominowych WADDEX S.A. Na rynku rosyjskim i niemieckim swoje działania intensyfikuje Infosystems. Spółka planuje dokonanie dwóch akwizycji spółek poligraficznych, by za pośrednictwem tych podmiotów sprzedawać oprogramowanie dla branży poligraficznej.

## Sukces akcjonariuszy

Dotychczas pięć spółek zrealizowało przejście na rynek podstawowy. Szlaki przetarły wrocławskie firmy M.W. Trade (debiut w grudniu 2008 roku) oraz Centrum Klima (debiut w styczniu 2009 roku). W maju 2010 roku zadebiutowała wspomniana już wyżej firma windykacyjna Pragma Inkaso. Dwa miesiące wcześniej z NC na główny parkiet GPW przeniósł się inny windykator – Fast Finance. Pierwsza firma została wyróżniona przez Kapitułę Giełdy za pierwsze przejście z NewConnect na rynek regulowany, druga za najszybsze od debiutu na NewConnect, a trzecia w okresie 2 lat ponad dwukrotnie zwiększyła swoją wartość. Warto zaznaczyć, że wiele spółek zapowiedziało już przejście na rynek podstawowy. Na NewConnect jest 13 spółek w segmencie Lead, które faktycznie spełniają już kryteria rynkowe właściwe dla spółek dużej giełdy. Akcjonariusze Atona-HT mogą cieszyć się najbardziej płynnym walorem na rynku – w czerwcu obrót na tej spółce stanowił ponad 12 proc. całego ruchu transakcyjnego na rynku NewConnect. Skróconą listę największego wzrostu wartości spółek rynku alternatywnego otwiera Quercus z dynamiką prawie 270 proc., a zamyka jako szósta spółka w ran-

kingu Ekopol Górnośląski Holding, którego akcjonariusze wzbogacili się o blisko 100 proc.

## Zyskują wszyscy

Wzrost wartości spółek istotnie wpływa na zwiększenie zaufania do podmiotów notowanych na NewConnect oraz do samego rynku, który przestaje być postrzegany jako przechowalnia wielkich planów, lecz nietrafionych biznesów. Jeszcze jeden element działalności spółek decyduje o takiej zmianie wizerunku. Coraz silniejsze *corporate governance* w spółkach oraz liderzy zaufania inwestorów. Ekopol Górnośląski Holding jest spółką, która od debiutu utrzymuje bardzo wysoką jakość polityki informacyjnej. Jako pierwsza przez pół roku od pierwszych notowań publikowała miesięczne raporty z wynikami finansowymi i wykonaniem planów. Coraz więcej spółek decyduje się na wykraczanie poza minima ustalone w regulaminach. Na tych działaniach zyskuje przede wszystkim rynek, a zatem jego obecni i przyszli uczestnicy.

Realizacja planów biznesowych często zabiera dużo czasu, podobnie jak osiągnięcie progu rentowności działalności. Z tego też względu można doszukiwać się sukcesu spółek w innych aspektach. W przypadku firm na wczesnym etapie rozwoju może to być pojawienie się pierwszych przychodów świadczących o zdobyciu klientów zainteresowanych ofertą przedsiębiorstwa. – Przykładem takiej firmy notowanej na NewConnect może być ReadGene SA, spółka zajmująca się komercjalizacją technologii medycznych, zbudowana wokół środowiska Pomorskiej Akademii Medycznej. Zadowoleni mogą być również inwestorzy, ponieważ poza korzystnymi wynikami finansowymi, kurs akcji ponad trzykrotnie przewyższa cenę emisyjną podczas oferty prywatnej. Z sukcesu tej spółki usatysfakcjonowana powinna być również GPW, dla której jest to potwierdzenie, iż NewConnect przeznaczony jest dla innowacyjnych spółek szukających komercjalizacji innowacyjnych rozwiązań – zauważa Grzegorz Jajuga z Trinity Capital Investments S.A.