

Rozdział 1.

Podsumowanie i czynniki ryzyka



1.1. Streszczenie najważniejszych informacji o Emitencie

Emitentem jest

PC Guard Spółka Akcyjna z siedzibą w Poznaniu

ul. Janickiego 20, 60-542 Poznań

tel. +48/ (061) 843 42 66

tel. +48/ (061) 843 42 70

fax +48/ (061) 847 12 46

REGON: 639792992

NIP: 779-21-28-540

KRS: 0000137173

1.1.1. Specyfika i charakter działalności Emitenta

PC Guard S.A. jest autorem i wykonawcą zaawansowanego oprogramowania do wspomagania zarządzania przedsiębiorstwem klasy MRPII/ERP pod wspólną nazwą *Graffiti*.

Główna działalność Emitenta obejmuje:

- Rozbudowę nowoczesnego systemu zarządzania przedsiębiorstwem *Graffiti* oraz jego dostosowywanie do potrzeb poszczególnych użytkowników.
- Projektowanie, tworzenie, wdrażanie i serwisowanie zarówno samego systemu *Graffiti* jak i jego modułów specjalnych, realizujących specyficzne funkcjonalności wykorzystywane przez konkretnych zlecniodawców.
- Sprzedaż, wdrożenie i serwis systemu *Symfonia*, produkowanego przez Matrix.pl S.A. (na zasadach opisanych w punkcie 5.6 Prospektu).
- Profesjonalną pomoc w zakresie analizy przepływu informacji i optymalizacji procesów biznesowych w fazie przygotowania wdrożenia w przedsiębiorstwie.
- Techniczną obsługę infrastruktur sieciowych przedsiębiorstw.

1.1.2. Podstawowe produkty, usługi i rynki działalności

Odbiorcami Spółki są podmioty z sektora przemysłowego oraz sektora publicznego.

Wiodącą rolę wśród odbiorców Emitenta odgrywają klienci z sektora przemysłowego, co związane jest z głównym produktem oferowanym przez Spółkę.

Głównymi odbiorcami produktu Emitenta jest szeroko rozumiany segment średnich i dużych przedsiębiorstw. Są to w całości podmioty funkcjonujące na rynku krajowym, chociaż wiele z nich posiada swoje podmioty dominujące za granicami naszego kraju.

Główny produkt – system *Graffiti* nie jest umiejscowiony w żadnej konkretnej branży. Specyfika stworzonego systemu pozwala na dostosowanie go do potrzeb poszczególnych podmiotów z każdej z branż. Wśród klientów Emitenta znajdują się firmy z branży: spożywczej, odzieżowej, meblarskiej, budowlanej, przemysłu ciężkiego, informatyki.

Podobnie należy klasyfikować sprzedaży produktów (systemów) obcych, które oferowane są przez Emitenta. W tym wypadku segmentacja firm zawiera się na poziomie małym i średnim. Podobnie jak w przypadku *Graffiti* nie występują tu ograniczenia branżowe.

Tabela 1. Struktura przychodów Emitenta w rozbiciu na poszczególne produkty, towary i usługi (w złotych)

	I kw. 2005	2004	2003	2002
Przychody ze sprzedaży licencji systemu Graffiti	151 751,00	812 000,60	597.770,13	390.219,83
Przychody ze sprzedaży usług wdrożenia systemu Graffiti	361 378,60	479 531,66	366.364,53	188.559,72
Przychody ze sprzedaży usług serwisowych po wdrożeniu systemu Graffiti	156 020,00	526 593,30	393.334,45	274.768,40
Przychody ze sprzedaży oprogramowania obcego	61 968,01	374 554,80	313.718,96	27.385,60
Przychody ze sprzedaży sprzętu	22 826,90	210 217,81	190.851,64	31.032,04
SUMA	753 944,51	2 404 902,17	1 864 042,71	1 110 771,86

1.1.3. Plany i przewidywania w zakresie czynników wpływających na przyszłe wyniki Emitenta

Emitent w kolejnych latach będzie starał się zwiększyć sprzedaż oprogramowania własnego *Graffiti*. Jest to produkt własny Emitenta dlatego stanowi on oparcie w dalszej perspektywie prowadzenia działalności.

Będzie to prowadziło do powolnego zmniejszania się roli przychodów ze świadczonych usług związanych ze sprzedażą i wdrażaniem systemu zewnętrznego *Symfonia*. W dalszej perspektywie możliwe będzie ograniczenie wpływu tej części działalności na wynik finansowy Emitenta oraz ewentualne przeniesienie jej do wyodrębnionego podmiotu. Jednak podział taki możliwy będzie do zrealizowania jedynie wtedy, gdy baza kontrahentów pracujących na systemie *Graffiti* będzie na tyle duża, iż zagwarantuje możliwość rezygnacji ze sprzedaży i wdrażania systemów obcych.

Działalność w zakresie usług sprzętowych stanowi niewielki procent przychodów Emitenta. Utrzymanie jednak tej sfery działania wymuszone jest przez chęć utrzymania dobrej relacji z kontrahentami i oferowania im kompleksowej obsługi. Uzyskiwana rentowność z tych usług jest na tyle wystarczająca, iż pokrywa koszty zatrudnienia oraz inne koszty związane z zakresem funkcjonowania.

Emitent planuje w kolejnych latach tworzenie sieci swych placówek na terenie kraju. Lokalizacja biur handlowych będzie wynikała zarówno z ilości pozyskanych kontrahentów z poszczególnych regionów kraju jak i potencjalnych możliwości sprzedażowych produktu.

Przy opracowaniu planów rozwoju na kolejne lata oraz symulacji wyników finansowych Zarząd Emitenta brał pod uwagę następujące czynniki mogące mieć wpływ na ich realizację:

- wzrost wydatków inwestycyjnych w zakresie informatyzacji w sektorze przemysłowym, który jest głównym odbiorcą oferowanych przez Emitenta produktów,
- wzrost wymagań odbiorców co do jakości usług w branży informatycznej,
- wzrost zapotrzebowania na kompleksowe usługi informatyczne,
- integrację z Unią Europejską i związana z tym możliwość dofinansowania projektów realizowanych na rynku polskim,
- wzmocnienie działań marketingowych Emitenta,
- zawarcie umów dystrybutorskich z podmiotami zewnętrznymi,
- stałe poszerzanie i unowocześnianie oferty produktowej,
- wprowadzenie akcji Emitenta do obrotu publicznego i giełdowego, co wiązać się będzie ze wzrostem wiarygodności Emitenta.

Wyżej wymienione czynniki wpływać będą zdaniem Zarządu na dynamikę przychodów ze sprzedaży. Podjęte przez Emitenta w ubiegłym roku obrotowym działania mające na celu rozszerzenie rynków zbytu dla oferowanych przez niego produktów przynoszą już w chwili obecnej rezultaty. Niemniej jednak pozyskanie

dotychczasowych środków finansowych pozwoli na bardziej dynamiczny wzrost przychodów i uzyskanie silniejszej pozycji na rynku informatycznym.

1.1.4. Opis strategii i rozwoju Emitenta

Do istotnych elementów strategii rynkowej Emitenta zaliczyć można:

- ukierunkowanie na obsługę średnich i dużych klientów korporacyjnych głównie z sektora przemysłowego:
Emitent posiada w swojej bazie klientów, z którymi zostały zawarte stałe umowy obsługi serwisowej. Emitent swoje działania koncentruje na ciągłym pozyskiwaniu klientów wśród dużych i średnich podmiotów z uwagi na stosowanie rozwiązań informatycznych wymagających przeznaczenia przez klientów odpowiednich nakładów finansowych na informatyzację.
- wzrost udziału produktów i usług własnych i usług opartych o własne rozwiązania w strukturze przychodów ze sprzedaży:
Emitent zamierza poprzez zwiększenie nakładów na marketing i reklamę zmieniać strukturę przychodów ze sprzedaży produktów i usług. W tym celu zwiększone zostaną środki przeznaczone na poszczególne działy funkcjonujące w strukturze Emitenta, które odpowiedzialne są za rozwój i sprzedaż produktów własnych.
- osiągnięcie pozycji uznanego dostawcy systemów informatycznych:
Emitent prowadzi będzie działania na rzecz rozszerzenia oferty rozwiązań informatycznych opartych na własnym produkcie, a także działania mające na celu podniesienie poziomu wiarygodności Emitenta jako kompetentnego dostawcy wysoko technologicznych rozwiązań.

1.1.5. Wskazanie osób zarządzających Emitentem oraz akcjonariuszy posiadających co najmniej 5 % głosów na walnym zgromadzeniu

1.1.5.1 Zarząd Emitenta

Dariusz Grześkowiak – Prezes Zarządu.

Szczegółowe informacje na temat Prezesa Zarządu znajdują się w Rozdziale 7 Prospektu

1.1.5.2 Akcjonariusze posiadający co najmniej 5 % głosów na walnym zgromadzeniu

Tabela 2. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5 % głosów na WZ (stan na dzień 1.06.2005)

	Liczba akcji	Procentowy udział w kapitale zakładowym	Ilość głosów na WZ	Procentowy udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
Violetta Zalewska	155.000	31,00 %	155.000	31,00 %
Karol Kurzawski	52.500	10,50 %	52.500	10,50 %
Dariusz Grześkowiak	52.500	10,50 %	52.500	10,50 %
Tomasz Opielewicz	33.750	6,75 %	33.750	6,75 %
Krzysztof Zalewski	33.750	6,75 %	33.750	6,75 %
Bogumiła Pawłowska	32.500	6,50 %	32.500	6,50 %
Sebastian Gazda	30.000	6,00 %	30.000	6,00 %

Szczegółowe dane o akcjonariuszach posiadających co najmniej 5 % głosów na walnym zgromadzeniu znajdują się w Rozdziale 7 Prospektu.

Prospekt Emisyjny

1.2. Czynniki powodujące wysokie ryzyko dla nabywcy akcji Emitenta

1.2.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

Ryzyko związane z rozwojem i wdrażaniem nowych produktów

Przebiegająca w sposób bardzo dynamiczny ewolucja technologii informatycznych, rozwój metod przesyłania i przetwarzania danych oraz prezentacji wyników wymusza inwestycje w nowe produkty dopasowane do bieżących standardów obowiązujących w tym segmencie rynku. Istnieje ryzyko, że decyzja o tworzeniu czy rozwoju danego produktu zostanie podjęta w oparciu o błędne przesłanki i nie trafi w aktualne potrzeby rynkowe, ewentualnie że w okresie tworzenia lub modernizacji produktu dany segment rynku zostanie opanowany przez konkurencyjne podmioty.

Ryzyko związane z uzależnieniem Emitenta od odbiorców

Istnieje ryzyko wpływu na wyniki osiągane przez Emitenta od podmiotów związanych z Emitentem umowami obsługi serwisowej. Nieterminowość regulowania należności z tytułu zawartych umów serwisowych ma wpływ na bieżącą płynność finansową. Umowy obsługi serwisowej należy w tym wypadku traktować jako trwałe uzależnienie umowne od odbiorców.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

PC Guard S.A. jest firmą usługową, której najwartościowszym aktywem jest kadra pracownicza. Emitent działa w oparciu o wiedzę i doświadczenie pracowników. Odejście kluczowych pracowników mogłoby spowodować utratę znaczących klientów lub opóźnienie w realizacji projektów wdrożeniowych. Wystąpiłaby konieczność zatrudnienia nowych pracowników. Zatrudnienie nowej kadry wiąże się m.in. z długotrwałym okresem rekrutacji, długotrwałym okresem zapoznawania się nowych pracowników z ofertą Emitenta, co bezpośrednio wpływa na osiągnięcie oczekiwanej pełnej wydajności w pracy.

W celu zapobieżenia ww. ryzyku Emitent prowadzi politykę kadrową mającą na celu budowanie więzi pracowników ze Spółką, efektywne motywowanie pracowników poprzez systemy premiowe oraz rozwoju poprzez szkolenia specjalistyczne.

Ryzyko sezonowości

Cechą charakterystyczną dla branży informatycznej jest występująca sezonowość sprzedaży. Głównym okresem zwiększonych przychodów jest IV kwartał roku kalendarzowego. Wiąże się to ze zwiększeniem wydatków poszczególnych firm na sprzęt i oprogramowanie. Należy przyjąć, iż przychody w tym okresie wzrastają o około 40,0% w stosunku poprzednich kwartałów.

Ryzyko wpływu dotychczasowych akcjonariuszy na działalność Spółki.

Potencjalni subskrybenci powinni uwzględnić ryzyko związane z faktem, że po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta w wyniku emisji Akcji Serii C, niektórzy spośród dotychczasowych akcjonariuszy dysponować będą nadal wpływem na działalność Spółki poprzez swoje uczestnictwo w posiedzeniach Rady Nadzorczej. Dotychczasowa historia Spółki wskazuje, że fakt wywierania przez te osoby wpływu na Emitenta nie odbija się negatywnie na działalności PC Guard S.A..

1.2.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w którym działa Emitent

Ryzyko konkurencji

Emitent jest dostawcą rozwiązań informatycznych na rynku, którego charakterystyczną cechą jest ciągła walka konkurencyjna pomiędzy silnymi podmiotami o ugruntowanej pozycji oraz nowymi podmiotami, które dążą do umiejscowienia się na tym rynku. Produkty i usługi oferowane przez konkurentów są zróżnicowane pod względem technologicznym i cenowym. Głównymi czynnikami mogącymi mieć wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta mogą być:

- czasowe obniżki cen oferowanych produktów i usług
- konieczność ponoszenia nakładów na podwyższanie posiadanych kompetencji w tym poszerzanie wiedzy technicznej, handlowej oraz z zakresu zarządzania projektami i zasobami ludzkimi.

Ryzyko konsolidacji branży

Procesy konsolidacyjne w branży odbywające mogą spowodować pogorszenie pozycji Emitenta na rynku poprzez powstanie lub umocnienie się na rynku kilku silnych dostawców oraz jednoczesne ograniczenie znaczenia pozostałych podmiotów rynku. Sytuacja ta może zagrozić aktualnej pozycji rynkowej Emitenta i zmusić ją do ponoszenia znacznych kosztów związanym z utrzymaniem dotychczasowych i pozyskaniem nowych klientów.

Ryzyko niestabilności polskiego systemu prawnego

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji prawa, w szczególności prawa podatkowego, niosą za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem prawnym, w jakim działa Emitent. Przyszłe zmiany przepisów prawa mogą mieć bezpośredni lub pośredni wpływ na działalność Emitenta i osiągnięte przez niego wyniki finansowe.

1.2.3. Czynniki ryzyka związane z inwestowaniem w akcje

Ryzyko zmiany w przepisach prawa dotyczących publicznego obrotu

Należy zauważyć, że z dniem 1 lipca ulegają zmianie przepisy regulujące niektóre zagadnienia związane z publicznym obrotem papierami wartościowymi, w szczególności dotyczące prospektu emisyjnego. Zwraca się uwagę, że niniejszy Prospekt emisyjny przygotowany jest zgodnie z Rozporządzeniem z dnia 11 marca 2004 r. Przewidywane zmiany obejmą również ustawę Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi, w zakresie wskazanym w pkt. 3.6.2.2. niniejszego Prospektu.

Niedopuszczenie akcji do obrotu giełdowego

Zamierzeniem Emitenta jest wprowadzenie do obrotu na rynku nieurzędowym Giełdy Akcji Serii A, B i C. Nabywcy Akcji powinni uwzględnić przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej możliwość niedopuszczenia akcji Emitenta do obrotu giełdowego przez Zarząd Giełdy.

Zgodnie z Regulaminem Giełdy akcje Emitenta mogą nie zostać dopuszczone do obrotu giełdowego. Zarząd Giełdy, podejmując uchwałę o dopuszczeniu akcji Emitenta do obrotu giełdowego bierze pod uwagę w szczególności sytuację finansową emitenta i jej prognozę, a zwłaszcza rentowność, płynność i zdolność do obsługi zadłużenia, jak również inne czynniki mające wpływ na wyniki finansowe Emitenta, perspektywy jego rozwoju, a zwłaszcza ocenę możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych z uwzględnieniem źródeł ich finansowania, doświadczenie oraz kwalifikacje członków organów zarządzających i nadzorczych Emitenta,

Prospekt Emisyjny

warunki na jakich emitowane były akcje Emitenta i ich zgodność z zasadami publicznego charakteru obrotu giełdowego oraz bezpieczeństwo obrotu giełdowego i interes jego uczestników.

Zarząd nie widzi czynników mogących spowodować odmowę dopuszczenia akcji Emitenta do obrotu giełdowego na rynku równoległym, jednak decyzja w tym zakresie należy do Zarządu Giełdy.

Ryzyko wahań kursowych oraz ograniczonej płynności

Immanentną cechą obrotu giełdowego są wahania kursów akcji oraz krótkookresowe wahania wartości obrotów. Ryzyko to może być tym większe w przypadku akcji Emitenta, że ewentualne ich notowanie będzie miało miejsce na rynku równoległym Giełdy. Może to skutkować tym, że ewentualna sprzedaż bądź zakup większego pakietu akcji Emitenta wiązać się będzie z koniecznością akceptacji znacznie mniej korzystnej ceny niż kurs odniesienia. Nie można także wykluczyć czasowych znacznych ograniczeń płynności, co może uniemożliwiać bądź znacznie utrudnić sprzedaż bądź zakup akcji Emitenta.

Ryzyko związane z zawieszeniem notowań lub wykluczeniem z obrotu giełdowego lub obrotu publicznego.

Nabywcy akcji Emitenta powinni uwzględnić ryzyko możliwego czasowego zawieszenia notowań Emitenta przez Zarząd Giełdy na okres do trzech miesięcy na wniosek Emitenta a także, o ile Zarząd Giełdy uzna iż wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu, lub jeżeli Emitent naruszy przepisy obowiązujące na Giełdzie.

Regulamin Giełdy przewiduje ponadto ryzyko wykluczenia akcji Emitenta z obrotu giełdowego, co wiązałoby się ze znacznym ograniczeniem możliwości sprzedaży akcji Emitenta.

Wykluczenie z obrotu giełdowego może być następstwem wykluczenia akcji Emitenta z obrotu publicznego, co mogłoby mieć miejsce w razie naruszania przez Emitenta obowiązków informacyjnych nałożonych na spółkę publiczną.

Ryzyko związane z zasadami przydziału Akcji.

Inwestor powinien uwzględnić ryzyko związane z zasadami przydziału Akcji w ofercie publicznej. W razie wystąpienia nadsubskrypcji Akcji, Emitent podczas przydziału Akcji kierować się będzie kryterium proporcjonalnej redukcji zapisów. Może to spowodować, że przy znaczącej nierównowadze popytu i podaży w ofercie publicznej stopień alokacji dla poszczególnych inwestorów będzie niesatysfakcjonujący.

Z drugiej strony niesubskrybowanie wszystkich Akcji w Ofercie Publicznej spowoduje niedojście emisji Akcji do skutku, zaś inwestorzy którzy złożyli zapisy na Akcje otrzymają zwrot środków pieniężnych bez jakichkolwiek odsetek czy odszkodowań.

Ryzyko związane z Prawami do Akcji Serii C

W sytuacji niedojścia emisji Akcji do skutku, Spółka dokona zwrotu środków pochodzących z wpłat w wysokości odpowiadającej cenie emisyjnej Akcji serii C bez jakichkolwiek odsetek lub odszkodowań. Dla osób, które nabyły Prawa do Akcji serii C po cenie wyższej niż cena emisyjna niesie to ryzyko poniesienia straty.

Zwrot środków nastąpi na rachunki papierów wartościowych, na których Prawa do Akcji Serii C były zapisane na koniec dnia rozliczenia transakcji w KDPW z ostatniego dnia notowań na GPW praw do Akcji Serii C.

Ryzyko związane z podażą akcji serii A i B.

Inwestor powinien uwzględnić ryzyko związane z potencjalną podażą akcji serii A i B wprowadzanych do publicznego obrotu, obejmowanych po cenie emisyjnej istotnie niższej niż cena emisyjna Akcji w Ofercie Publicznej. Na dzień sporządzenia prospektu właściciele akcji serii A i B Emitenta nie przedstawili żadnych deklaracji w zakresie czasowego ograniczenia w zbywaniu posiadanych przez siebie walorów. Nie ma także pewności czy takie ograniczenia zostaną nałożone przez Zarząd Giełdy w związku z ubieganiem się przez Emitenta o dopuszczenie akcji serii A i B do obrotu giełdowego.

1.3. Wybrane dane finansowe Emitenta**Tabela 3. Bilans – wybrane pozycje (w tys. złotych)**

BILANS	31.03.2005 koniec kwartału	31.12.2004	31.12.2003	31.12.2002
Aktywa razem	1 119	976	832	957
Pasywa				
I. Kapitał własny, w tym:	679	589	427	403
1. Kapitał zakładowy	500	500	500	500
IV. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, w tym:	439	387	405	554
1. Zobowiązania długoterminowe	10	10	17	-
2. Zobowiązania krótkoterminowe	384	332	371	544
Pasywa razem	1 119	976	832	957

Tabela 4. Rachunek zysków i strat – wybrane pozycje (w tys. złotych)

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	1.01.2005 -31.03.2005	1.01 -31.12.2004	1.01 -31.12.2003	1.01 -31.12.2002
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	815	2 637	2 104	1 575
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	480	1 734	1 421	807
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	132	207	44	-82
Zysk (strata) brutto	131	205	35	-104
Zysk (strata) netto	92	156	24	-103
Średnia ważona liczba akcji zwykłych (sztuk)	500 000	500 000	500 000	500 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	0,18	0,31	0,05	-0,21
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych (sztuk)	500 000	500 000	500 000	500 000
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	0,18	0,31	0,05	-0,21
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję	0	0	0	0

1.4. Wskaźniki charakteryzujące efektywność działalności gospodarczej i zdolność regulowania zobowiązań Emitenta**Tabela 5. Wskaźniki działalności gospodarczej**

Wskaźniki	1.01.2005 -31.03.2005	1.01-31.12.2004	1.01 -31.12.2003	1.01-31.12.2002
rentowność sprzedaży	17,20	10,14	1,44	-2,29
rentowność aktywów ROA	8,63	15,94	3,98	-8,73
rentowność kapitału ROE	14,21	26,48	7,31	-19,75
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,65	0,66	0,84	1,26

Zasady wyliczenia tych wskaźników określone są w Rozdziale 6 Prospektu, punkt 6.1.

1.5. Informacje o ratingu przyznany Emitentowi lub Emitowanym przez niego papierom wartościowym

Dla Emitenta, ani emitowanych przez niego papierów wartościowych, nie została przyznana ocena klasyfikacyjna (rating) ryzyka inwestycyjnego, związanego z jego zdolnością kredytową.

1.6. Cele emisji**1.6.1. Określenie celów emisji i planowanej wielkości wpływów**

Dzięki emisji 500.000 Akcji Serii C Emitent planuje pozyskać 3 miliony złotych, które zostaną zainwestowane w rozwój przedsiębiorstwa Emitenta.

Celem emisji jest pozyskanie środków na rozwój sieci handlowej Emitenta, w szczególności poprzez otwieranie nowych biur handlowych.

Tabela 6. Zamierzenia inwestycyjne Spółki

Lp	Wykorzystanie finansowania / Zamierzenie inwestycyjne	Zakładana wartość inwestycji (w zł)	Szacowany okres inwestycji
1	Powiększenie kanałów dystrybucyjnych	300 000	1 - 2 lata
2	Rozszerzenie sieci dystrybutorów zewnętrznych	100 000	1 - 2 lata
3	Reklama i marketing	800 000	2 – 3 lata
4	Wspieranie edukacji	300 000	2 – 3 lata
5	Wprowadzenie elementów systemu zapewnienia jakości	100 000	1 rok
6	Zwiększenie efektywności programowania: powiększenie zespołu programistycznego oraz badania nad nowymi technologiami	200 000	1 – 2 lata
7	Bufor finansowy na użytek przetargów i projektów dedykowanych*	1 000 000	
Uwaga: szacowany okres inwestycji: 1 – 3 lat			
Początek wszystkich inwestycji: 1 sierpień 2005 rok			

Ad 1:

Emitent zamierza zwiększyć stan osobowy działu handlowego do 10 osób. Powiększenie zespołu będzie przeprowadzane sukcesywnie w okresie 12 miesięcy od pozyskania środków. Emitent zamierza zdyspersyfikować zadania handlowców ze względu na rodzaj działalności gospodarczej potencjalnych klientów. W okresie 24 miesięcy od momentu pozyskania środków Emitent będzie organizował spotkania, seminaria oraz prezentacje specjalizowane dla wydzielonych gałęzi przemysłu. W okresie do 24 miesięcy Emitent podejmie decyzje o celowości budowania następnych oddziałów firmy oraz w przypadku podjęcia decyzji, takie oddziały zorganizuje.

Ad 2:

W perspektywie 24 miesięcy Emitent zamierza prowadzić nieustający nabór firm zewnętrznych, których zadaniem byłaby redystrybucja produktu Emitenta. Nabór odbywa się poprzez aktywny telemarketing oraz organizację spotkań, seminariów, wykładów oraz certyfikację potencjalnych dystrybutorów.

Ad 3:

W okresie od 24 – 36 miesięcy od momentu pozyskania środków Emitent zamierza prowadzić kampanie reklamowe. Jako główne medium reklamowe Emitent traktuje prasę branżową dla poszczególnych gałęzi przemysłu oraz prasę biznesową i menedżerską. Niezależnie od prasy, firma zamierza przeprowadzać cykle prezentacji reklamowych przy okazji innych wydarzeń (targów, ważnych imprez biznesowych...).

Ad 4:

Przez okres od 18 do 36 miesięcy Emitent zamierza pozyskać nowych wykładowców z dziedziny zastosowań systemów informatyki, oraz wprowadzić zajęcia, laboratoria i wykłady w uczelniach wyższych. Przy okazji zajęć na uczelniach firma opracuje podręcznik dydaktyczny związany z zastosowaniem produktu Emitenta w przedsiębiorstwach.

Ad 5:

W ciągu 12 miesięcy Emitent ulepszy i zwiększy efektywność systemu zapewnienia jakości. Oznacza to opracowanie i wdrożenie nowych procedur jakościowych oraz zwiększenie prac związanych z analizą jakościową i dokumentacyjną.

Ad 6:

W perspektywie 24 miesięcy Emitent zamierza zwiększać skład zespołu programistów oraz prowadzić dodatkowe prace rozwojowe zwłaszcza w dla środowisk programistycznych pozwalających generować oprogramowanie dla przeglądark internetowych i urządzeń mobilnych typu palmtopy.

Ad 7:

Bufor finansowy na użytek przetargów i projektów dedykowanych jest budową potencjału finansowego na użytek projektów wykonywanych pod zamówienie. W takim wypadku większa część kosztów projektu - przez okres trwania projektu (mogą to być projekty również kilkuletnie) - jest ponoszona przez wykonawcę projektu.

Kwotę 0,2 mln Emitent zamierza przeznaczyć na koszty związane z upublicznieniem spółki.

1.6.2. Wskazanie priorytetów w realizacji celów emisji

Nie istnieją priorytety w realizacji celów emisji.

1.6.3. Wskazanie kwot i źródeł dodatkowych funduszy koniecznych do zrealizowania celów, dla których wpływy z emisji są niewystarczające

Wpływy z emisji będą w pełni wystarczające dla zrealizowania zakładanych celów emisji. Jednakże w przypadku rozwoju przedsiębiorstwa szybszego niż Emitent zakłada (np. pozyskiwania znacząco większej od założonej liczby kontraktów na oprogramowanie), Emitent dopuszcza możliwość wspierania poszczególnych zamierzeń inwestycyjnych zwłaszcza związanych z rozwojem produktu (punkt 5 i 6 Tabeli 6) ze środków własnych.

1.6.4. Wskazanie wysokości zadłużenia, które będzie spłacone z wpływów z emisji

Zarząd Emitenta wyklucza, aby wpływy z emisji Akcji Serii C były przeznaczone na spłatę zadłużenia Emitenta.

1.6.5. Opis istotnych postanowień umowy nabycia składników majątkowych, jeżeli co najmniej 5 % wpływów z emisji jest przeznaczonych na ich nabycie, na warunkach istotnie odbiegających od dotychczasowych warunków nabywania takich składników majątkowych przez emitenta

Ewentualne nabycie składników majątkowych nie będzie co do swych warunków istotnie odbiegało od dotychczasowych warunków nabywania takich składników majątkowych przez Emitenta.

1.6.6. Wskazanie nazwy podmiotu powiązanego z emitentem oraz czynników mających wpływ na cenę nabycia składników majątkowych, jeżeli środki z emisji są przeznaczone na ich nabycie od tego podmiotu

Zarząd Emitenta wyklucza, aby środki finansowe pozyskane w wyniku emisji Akcji Serii C były przeznaczone na nabycie składników majątkowych od podmiotów powiązanych z Emitentem.

1.6.7. Przedstawienie planów emitenta odnośnie do wykorzystania wpływów z emisji w okresie do rozpoczęcia realizacji celów emisji

Wpływy z emisji do momentu rozpoczęcia realizacji celów emisji zostaną przeznaczone na zwiększenie aktywów obrotowych poprzez przeznaczenie tych środków na krótkoterminowe lokaty negocjowane lub zakup papierów wartościowych (bonów, obligacji) Skarbu Państwa.

1.6.8. Opis stanu przygotowań Emitenta do realizacji celów emisji

Zarząd Emitenta ma gotową koncepcję rozwoju sieci sprzedaży, w tym plany ogólnej lokalizacji biur handlowych.

1.6.9. Wykorzystanie wpływów z poprzednich emisji

Wpływy uzyskane z emisji akcji własnych w roku 2000 (emisja 400.000 akcji Serii B) zostały wykorzystane zgodnie z założonymi celami w pełnym zakresie. Środki uzyskane z tej emisji zostały przeznaczone na rozwój przedsiębiorstwa Emitenta.

1.7. Wskazanie możliwości zmiany celów emisji

Emitent nie przewiduje możliwości zmiany celów emisji.

1.8. Opis podstawowych czynników mających wpływ na cenę emisyjną (sprzedaży) oferowanych papierów wartościowych oraz zasady ustalania tej ceny

Cena emisyjna oferowanych Akcji została ustalona na podstawie dwóch czynników: przewidywanego popytu na akcje Emitenta oraz wielkości kwoty niezbędnej dla zrealizowania zakładanych celów emisji.